

L'économie pour les Nuls, 5e édition

Michel Musolino

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

L'Économie

pour
les nuls



Michel Musolino



Toutes les clés pour comprendre les enjeux économiques d'aujourd'hui

Michel Musolino



L'Économie

pour
les nuls

FIRST
ÉDITIONS

L'Économie pour les Nuls, 5^e édition

« Pour les Nuls » est une marque déposée de John Wiley & Sons, Inc.

« For Dummies » est une marque déposée de John Wiley & Sons, Inc.

© Éditions First, un département d'Édi8, 2007, 2011, 2015, 2018 et 2021 pour la présente édition. Publiée en accord avec Wiley Publishing, Inc.

Éditions First, un département d'Édi8

92, avenue de France

75013 Paris – France

Tél. : 01 44 16 09 00

Fax : 01 44 16 09 01

Courriel : firstinfo@efirst.com

Site Internet : www.pourlesnuls.fr

ISBN : 9782412079539

Dépôt légal : novembre 2021

Correction : Christine Cameau, Ségolène Estrangin et Amélie Bazin
Mise en page : Soft Office

Illustrations : Marc Chalvin

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales.

Ce livre numérique a été converti initialement au format EPUB par Isako www.isako.com à partir de l'édition papier du même ouvrage.

À propos de l'auteur

Michel Musolino est professeur d'économie et essayiste. Diplômé de la section économique et financière et du cycle d'histoire du ^{xx}e siècle de Sciences Po Paris, il enseigne l'économie en classes préparatoires et dans des écoles de commerce.

Il est l'auteur de nombreux ouvrages économiques à vocation pédagogique, comme *Fluctuations et crises économiques* (Ellipses, 1997 et 2010), *La Crise pour les Nuls* (First Éditions, 2012) et *150 idées reçues sur la France* (First Éditions, 2012). Il a également publié des essais tels que *L'Imposture économique* (Textuel, 1997), *La Défaite du travail* (L'Écart, 1999), *Le Trader et la Ménagère* (First Éditions, 2009) et *La Nouvelle Imposture économique* (First Éditions, 2017). Il s'est aussi essayé au roman policier, avec *Plus dur sera le Chiite* (Baleine, 1998) qui, il y a vingt ans, posait le problème de l'intégrisme dans les quartiers.

Introduction

Aujourd'hui, nul n'échappe à l'économie. S'étalant dans les colonnes des journaux et sur les chaînes de télévision, celle-ci s'impose partout, suscitant des conversations passionnées, et généralement inquiètes, sur le chômage, l'accroissement des inégalités, les effets désastreux de la mondialisation... La défiance à l'endroit de cette science « occulte » est d'autant plus importante que la plupart des gens en ignorent les principes de base et ne sont guère en mesure de déchiffrer clairement les informations colportées par les médias.

En un mot comme en cent, l'économie, jugée austère, rébarbative et trop souvent porteuse de mauvaises nouvelles, a mauvaise réputation. Image négative renforcée par la manière dont cette discipline est présentée et, dans la plupart des cas, étudiée. L'économiste, en effet, n'est pas un plaisantin. S'abritant derrière des lunettes à monture dorée et une tenue toujours impeccable, il apparaît pétri d'une gravité qui laisse accroire que, dans sa discipline, on ne rigole pas. Sans compter son langage : vocabulaire abscons, méandres théoriques, concepts fumeux, soutenus par une inextricable langue de bois – bois massif dans lequel on taille les gros sabots ou bois creux dont on fait des flûtes, selon l'occasion.

Bref, les amateurs ne sont pas les bienvenus. L'économie est une chose trop sérieuse pour être laissée à ceux qui n'y entendent rien ou pas grand-chose. Celui qui aurait la curiosité légitime de s'y intéresser est rapidement

refoulé par une bordée de « CAC 40 », une rafale de *Return on Equity* et quelques salves d'« avantages comparatifs ». Les « spécialistes », ou présumés tels, veillent au grain et font tout pour que leur savoir demeure inaccessible aux vulgaires profanes.

Ceux qui ont la mauvaise idée de faire des études d'économie (ou qui doivent en passer par là au cours de leurs études) ne sont pas mieux lotis : obligés d'utiliser les mathématiques comme unique langage, ils finissent par avoir les idées aussi courbes que des fonctions. Certains d'entre eux se révoltent contre une discipline qu'ils définissent comme « autiste ».

Alors, difficile d'accès, l'économie ? Pas vraiment. Il suffit d'un peu de bon sens pour découvrir les concepts, les idées, les mécanismes, certes parfois délicats, mais qui éclairent de manière déterminante les questions que chacun se pose, y compris celles qui paraissent à première vue insurmontables. L'économie change de visage si l'on prend soin de ne pas tomber dans les excès d'une technicité inutile. On se rend alors compte que cette discipline qui prône la rigueur et qui, parfois, en est totalement dépourvue ne manque pas de charme. Elle a surtout une qualité incontournable : si on la tient un peu en laisse, si on ne lui lâche pas trop la bride dans les méandres de l'abstraction, elle ne parle que de la vie concrète, de toutes ces choses qui la rendent parfois difficile : travail, loisirs, consommation, éducation, richesse.

On reproche encore à l'économie d'être une discipline sans morale : elle n'en a en effet aucune. Mais c'est justement cette absence de morale, ou plutôt de moralisme, qui en fait, aussi curieux que cela puisse paraître, une matière, certes un peu dévergondée, mais ô combien stimulante. Car, lorsqu'elle ne se

retranche pas derrière des faux-semblants ou un jargon artificiel, l'économie parle de la vie de chacun d'entre nous, sans détours, avec la logique incontournable des calculs les plus simples.

À propos de ce livre

Le pari de cet ouvrage est de rendre accessible une discipline que tout semble condamner à rester ésotérique. Une fois débarrassée de ses oripeaux, notamment mathématiques, l'économie révèle ce qu'elle est vraiment : une science humaine, plus qu'humaine, aussi passionnante par sa logique que par les problèmes qu'elle pose et qu'elle résout. L'économie est un outil incontournable pour comprendre le monde dans lequel on vit ; personne ne doit en être privé. D'autant plus que l'exploration de l'économie, si elle est nécessaire, est aussi, parfois, réellement plaisante. Car l'économiste, si sérieux, n'est pas avare en bêtises, dans les faits comme dans les idées ou dans la rencontre souvent fracassante entre la théorie et la réalité.

Ce livre est conçu dans un double souci de clarté et de pertinence. Il tente d'éviter les deux écueils sur lesquels on peut facilement buter quand on parle d'économie : une simplification excessive qui ne mène qu'à des lieux communs inutiles et une approche trop technique et théorique, inévitablement éloignée de la réalité. Les analyses théoriques n'ont pas été sacrifiées, mais elles ne sont évoquées que dans leur contexte et pour leur capacité à expliquer la réalité que chacun connaît. Et toute référence à des faits, personnes, entreprises existant ou ayant existé est donc ici parfaitement... volontaire !

Les conventions utilisées dans

ce livre

Ce livre n'utilise pas beaucoup de termes savants, bizarres ou ésotériques. Mais l'économie a un vocabulaire qui lui est propre et qu'il faut connaître (par exemple, le terme « escompte »). Dès lors, chaque fois que j'utilise et définis un nouveau terme, je mets ce terme en *italique*.

De même, quand je parle d'un organisme ou d'une organisation pour la première fois (par exemple, le Fonds monétaire international), je donne son nom complet à la première occurrence ; par la suite, je l'écris en utilisant simplement l'abréviation usuelle (FMI).

Comment ce livre est organisé

L'ouvrage est composé selon la démarche suivante : dans un premier temps, après avoir explicité le problème économique (qui peut se résumer par le célèbre : « Tu gagneras ton pain à la sueur de ton front »), on montrera comment le savoir économique s'est construit en retraçant les grandes étapes de ses avancées théoriques et pratiques (ainsi que quelques déboires délectables). On verra ensuite en quoi l'économie constitue une machine, et on en explorera les mécanismes. Enfin, on étudiera en quoi elle est un système inévitablement dynamique, une mécanique en mutation permanente – mutation qui est à la base des crises et des incertitudes qui l'accompagnent.

On ferait la même chose en dissertant sur l'automobile : comment elle est née, à quels besoins elle répond, quelles furent les grandes étapes de son évolution. On devrait également expliquer comment fonctionne une voiture : les pièces qui la composent, leur principe et leur rôle. Après quoi, on analyserait le

comportement dynamique de l'automobile : la vitesse, la tenue de route, sans oublier les pannes et les accidents. Enfin (dans la partie des Dix), on invite quelques amis et on en discute...

Première partie : L'économie, la pénurie et la richesse

On expose là le problème économique : la confrontation des besoins de l'homme à des ressources inévitablement limitées. On verra comment le problème économique a été abordé à travers les âges, les simplifications, les erreurs, les progrès décisifs. En suivant la construction de la « science économique », on trouvera les jalons posés par les grands théoriciens, de Smith à Friedman en passant par Marx et Keynes. Un tableau de la réflexion économique actuelle fera le point sur les idées dominantes, la place de l'économie dans la société et ses liens privilégiés avec la politique.

Deuxième partie : Les rouages et la machine : les mécanismes économiques

Dans un deuxième temps, on analysera les rouages de la machine. La mécanique économique, complexe en apparence, s'articule autour de quatre fonctions simples : produire, échanger, financer, réguler. On étudiera donc les mécanismes de la production et les critères d'efficacité des entreprises ; les incontournables lois du marché et les problèmes qu'elles soulèvent ; les mécanismes monétaires nationaux et internationaux ; et, pour finir, le rôle de l'État

dans le domaine économique et social.

Troisième partie : Les dures lois de la dynamique

Dans la troisième partie, on insistera sur l'aspect dynamique du système économique, mécanique en mutation permanente : croissance, développement et crises. Une dynamique au double visage : création et innovation d'un côté, remises en cause et doutes de l'autre. L'accent est mis sur les manifestations les plus récentes de ces mutations : le développement de l'économie immatérielle, l'essor de la finance, la déréglementation et la mondialisation.

Quatrième partie : La partie des Dix

Dans cette dernière partie sont présentés les noyaux durs du savoir économique : dix lieux communs à éviter ; dix vérités incontournables sur lesquelles aucune réflexion économique ne peut faire l'impasse et qu'on aimerait voir plus souvent rappelées ; dix grands débats qui agitent la réflexion économique actuelle et invitent à une confrontation permanente des idées. Nous vous proposons aussi de rencontrer dix personnalités qui ont fait et font l'économie, et d'aller plus loin avec dix conseils de lecture.

Cinquième partie : Annexes

Vous trouverez dans cette partie des documents qui faciliteront votre lecture : d'abord, un glossaire des termes utiles

reprenant les définitions des mots en italique explicités tout au long du livre, puis un schéma récapitulatif consacré à l'histoire de la pensée économique et un schéma décrivant les mécanismes économiques fondamentaux. Une bibliographie indicative donnera enfin quelques pistes de lecture à ceux qui souhaiteraient approfondir le sujet.

Les icônes utilisées dans ce livre

Avertissements, idées fausses, éléments techniques ? Pour repérer très vite les différents types d'informations contenues dans ce livre, fiez-vous aux icônes placées en marge du texte. Elles orientent votre lecture au gré de vos questionnements ou vous aident à revenir sur tel ou tel point précis.



Attention

En économie, on entend parfois tout et son contraire : le marché se régule lui-même, l'impôt tue l'impôt, les hauts salaires sont incompatibles avec la compétitivité... Cette icône débusque les idées reçues et les lieux communs véhiculés ordinairement, mais aussi les prophéties délirantes et les théories fumeuses de certains économistes eux-mêmes.



À retenir

Cette icône signale des éléments importants qui vous aideront à mieux comprendre l'histoire et l'évolution de l'économie. Elle attirera votre attention sur les analyses incontournables, les principes clés, les personnages majeurs et les événements qui

ont fait date.



Théories

Riche en polémiques et en controverses de toutes sortes, l'histoire de l'économie a vu fleurir de nombreuses rivalités entre économistes, chaque représentant d'un courant de pensée s'opposant à ses concurrents pour asseoir sa domination sur son époque. Cette icône signale les grands affrontements théoriques, politiques ou idéologiques qui ont marqué l'histoire de la discipline.



Conseil

Pour peu que l'on s'en donne la peine, l'économie, répétons-le, peut être comprise par tous. Toutefois, il est impossible de faire l'impasse sur certains points techniques. Cette icône signale les mécanismes économiques plus complexes, les analyses plus affûtées qui requièrent toute votre attention.

Et maintenant, par où commencer ?

Si vous n'avez pas de problèmes particuliers, de questions pressantes, vous pouvez commencer par le commencement et suivre le développement de notre propos de bout en bout. Mais ce livre est aussi fait pour être picoré ponctuellement, selon l'humeur, ou consulté pour éclairer un point précis. Vous voulez savoir comment Bill Gates est devenu l'homme le plus riche du monde ? quels problèmes pose le financement des retraites ?

comment faire des plus-values de 1000 % en Bourse ? Les réponses sont dans ce livre. Il vous suffit de consulter le sommaire, mais aussi l'index à la fin de l'ouvrage pour trouver la page correspondant à l'information recherchée.

Partie 1

L'économie, la pénurie et la richesse



Dans cette partie...

Partons à la découverte de l'économie. Avant tout, nous préciserons son domaine, ses méthodes, les problèmes qu'elle essaie de résoudre, en commençant par le plus urgent : celui de la survie. Ensuite, un voyage à travers l'histoire de la pensée économique nous fera croiser les grands théoriciens, les grandes écoles de pensée et les grands thèmes de réflexion. Enfin, nous

découvrons le paysage économique actuel, avec ses idées dominantes, ses rites, ses travers. Nous ferons le point sur les grands questionnements d'aujourd'hui, sur les avancées étonnantes et sur les non moins surprenantes zones d'ombre qui persistent dans la pensée économique.

DANS CE CHAPITRE

La rareté des ressources

•

Les besoins et leur satisfaction

•

La malédiction de Malthus

•

De la gestion de la pénurie à la création de richesses

Chapitre 1

Trop de bouches, pas assez de pain : le problème économique

Tout le monde a fait cette simple (et pénible) expérience : vous vous promenez dans un magasin, un produit vous attire. Vous le voulez. Vous passez mentalement en revue le contenu de votre portefeuille ou de votre compte en banque. Trop cher. Vous passez votre chemin ou vous vous dites : « Il faudra que je fasse des économies. » Or, « faire des économies », c'est déjà « faire de l'économie ». C'est le premier pas dans l'univers impitoyable de la rareté des ressources. Car l'économie, qu'à juste titre Thomas Carlyle (1795-1881) nommait « la triste science » (« *the dismal science* »), n'est que cela : la confrontation de l'homme avec des ressources insuffisantes pour satisfaire ses besoins.

L'inévitable rareté des ressources

Depuis que l'homme est homme, le problème économique se pose à lui de manière incontournable. Vivre, manger, se protéger. Tout se paie, par l'effort ou par l'argent, qui n'est que de l'effort passé. Existe-t-il une évidence plus immédiate que celle de la malédiction économique ? Les animaux de toute espèce ne sont-ils pas, dans toute leur sincérité de bêtes, l'image même de cette lutte pour la vie qu'est en définitive l'économie ? La bête famélique cherchant une pitance n'est en rien différente de l'homme harassé courant à sa tâche. Car, comme l'attestent les textes sacrés, tel est notre destin commun : « Tu gagneras ton pain à la sueur de ton front. »

Sur Terre, la gratuité n'est plus de mise depuis qu'Adam et Ève ont été chassés du paradis terrestre et chaque satisfaction semble devoir se payer. Les économistes ont donné un nom à cette malédiction : la rareté. Voilà le concept de base de l'économie, et il est bien simple : il n'y a pas sur Terre, à l'état de nature, assez de biens, de ressources, pour satisfaire tous les besoins des hommes.

Bien sûr, lorsqu'on pense à l'économie, d'autres images, d'autres concepts nous viennent en tête : production, travail, échange, monnaie... Mais derrière tous ces rouages, et de quelque bout que l'on prenne le problème, il revient toujours à cette inégalité :

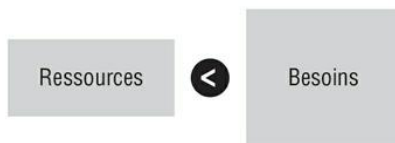


Figure 1-1 L'inégalité besoins-ressources.

Il n'y a pas assez de ressources pour satisfaire les besoins de l'homme. Il faut donc « gérer » ces ressources. L'économie est la gestion des ressources rares.

Les différents types de ressources

Une ressource est tout ce qui peut satisfaire un besoin, mais quelques distinctions doivent être faites. L'homme dispose ou peut disposer de différents types de biens. Les ressources peuvent être *économiques* ou *non économiques* selon qu'elles sont soumises à rareté ou pas. Ainsi, l'air que l'on respire est un bien essentiel, mais, n'étant pas rare, il échappe à l'univers de l'économie. Il n'est donc pas soumis au processus de production et d'échange qui en générerait la rareté. Chacun peut en profiter à sa guise, gratuitement. Pendant longtemps, l'économie a ignoré ces biens et concrètement les entreprises et les particuliers en ont usé et abusé. Aujourd'hui, il est devenu évident que ces biens doivent eux aussi être gérés. C'est dans cette direction que va par exemple le protocole de Kyoto.

Autre distinction, les ressources comprennent les *biens* d'une part et les *services* de l'autre. Un service est une activité humaine visant à satisfaire un besoin d'autrui. Il ne peut pas être stocké et doit être consommé au moment où il est produit. Un bien, lui, peut être matériel ou immatériel. Un baril de pétrole est un bien matériel, une marque, un procédé de fabrication ou un fonds de commerce sont des biens immatériels.

Enfin, les biens et services peuvent être *marchands* ou *non marchands*, selon la manière dont ils sont financés. Les premiers sont financés individuellement, les autres collectivement, par l'impôt par exemple.

Biens de production et biens de consommation

Une distinction essentielle sépare les *biens de consommation* et les *biens de production*. Une pomme d'un côté, la bêche de l'autre.

Un bien de consommation est détruit, plus ou moins rapidement, pour satisfaire un besoin. Pour certains biens, la destruction est immédiate (la pomme) : ce sont les biens non durables. Pour d'autres, la destruction est plus lente (une automobile, l'électroménager). Il s'agit de biens durables.

Un bien de production (la bêche) participe à la création d'autres biens. Il ne satisfait pas directement les besoins. Un bien d'équipement, par exemple, est un outil qui crée d'autres biens (ou services). Notons que si un particulier achète une automobile, il achète un bien de consommation, alors que la même voiture achetée par une société de taxis est un bien de production.

Cette opération de création d'un bien de production est un élément essentiel de la vie économique, qu'on appelle l'investissement. L'*investissement* est, dans une première approche, l'achat d'une machine, d'un outil, d'un bien de production. On verra qu'il peut se présenter sous une multitude de formes, mais qu'on peut toutes reconduire à cette forme primitive. Si on appelle *capital* un bien de production, l'investissement est la création d'un capital. Dans le langage courant, le mot « capital » désigne aussi bien la machine (capital physique) que l'argent qui sert à l'acheter (capital financier). Ces deux formes de richesse produisent et rapportent pareillement. Le mot « capital » leur convient donc parfaitement. Il est, au contraire, quelque peu osé de parler de « capital humain », bien que certains économistes n'hésitent pas à le faire.

L'homme représente l'autre facteur de production (le travail) ; il vaut mieux ne pas les confondre.

L'*amortissement* est un concept lié au capital et à l'investissement. Dans le langage courant on dit : « J'ai acheté une voiture électrique, je l'amortirai en cinq ans si je fais 30000 km par an. » Cela signifie que, compte tenu de la différence de prix entre l'essence et l'électricité, le surcoût de la voiture électrique sera remboursé, ou récupérée, à ces conditions. En économie, l'amortissement est une méthode comptable. Il consiste à :

- Estimer la durée de vie d'un bien de production, machine ou outil ;
- En déduire l'usure ou l'obsolescence annuelle (de manière linéaire ou dégressive) ;
- Retirer des entrées générées par le bien de production la somme équivalente à l'usure et la « mettre de côté » (ces sommes ne sont pas imposées) ;
- Remplacer avec les réserves constituées lorsque la machine est totalement usée.

L'amortissement est donc un investissement de remplacement. Il a comme but de garder en état un stock de capital.

Biens individuels et biens collectifs

Les biens et services peuvent être *individuels* ou *collectifs*. Un bien individuel est un bien à usage exclusif dont le financement est pris en charge par le bénéficiaire. J'achète un sandwich, je le mange : cet acte prive tout

autre agent de ce sandwich. Un bien ou un service collectif n'a pas d'usage exclusif. Un mur mitoyen sépare aussi bien une maison que l'autre. Le chauffage d'un lieu public n'entraîne pas d'usage exclusif : ce n'est pas parce que je suis chauffé dans le métro que mon voisin ne le sera pas. Au contraire. La défense d'un pays n'a pas d'usage exclusif. Ce sont là des services *indivisibles* : le fait qu'un individu en profite n'en prive pas les autres.

Le financement des biens et services collectifs présente également une particularité : il est *disjoint* de leur consommation. Je mange le sandwich que j'ai acheté. Mais, même si je n'ai pas d'enfants, je finance l'école par mes impôts. Et ceux dont les enfants profitent de l'école ne paient pas forcément d'impôts.

Distinguons, dans l'univers très vaste des biens et services collectifs, une catégorie : celle des *biens collectifs purs*. Un parking, une route, une émission de télé ne sont pas des biens collectifs purs, car on peut en contrôler l'accès en faisant payer un droit, un péage, une redevance. On peut donc en contrôler la consommation, l'usage. Il n'en est pas de même pour la police, la défense, la recherche... On définit les biens collectifs purs comme des biens dont la quantité consommée par chaque individu est identique à la quantité produite et dont le coût *marginal* d'accès pour tout consommateur après le premier est nul.

Nous venons de rencontrer pour la première fois l'adjectif « marginal ». Derrière ce mot se cache un des concepts essentiels de la réflexion économique.

La première gorgée de bière, ou l'utilité marginale

La quantité des ressources disponibles est l'alpha et l'oméga de l'économie. C'est d'elle que dépend la valeur des choses. Depuis le ^{xix}^e siècle, tous les théoriciens s'accordent sur ce point. Adam Smith et David Ricardo, fondateurs de l'économie moderne, pensaient que la valeur venait exclusivement du travail. Les penseurs socialistes ayant tiré de cette idée des considérations désobligeantes pour la classe des propriétaires (par exemple « la propriété, c'est le vol »), l'idée qu'il pût exister un étalon objectif de la valeur a été donc laissée de côté. On considère désormais (après quand même deux siècles de débats...) que la valeur est une affaire subjective. On parle de *valeur-utilité*. Elle ne dépend plus que des goûts de chacun, et surtout de la rareté, c'est-à-dire de la quantité disponible.

Utilité et satisfaction

« *La première gorgée de bière. C'est la seule qui compte. Les autres, de plus en plus longues, de plus en plus anodines, ne donnent qu'un empâtement tiédasse, une abondance gâcheuse [...]. L'alchimiste déçu ne sauve que les apparences, et boit de plus en plus de bière avec de moins en moins de joie.* » Chacun connaît cette sensation si bien rendue par l'écrivain Philippe Delerm. Observons cette courbe : elle dit, moins joliment, la même chose :

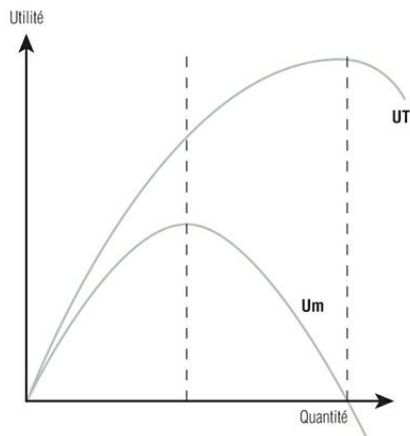


Figure 1-2 Utilité totale et marginale.



L'axe vertical mesure l'utilité ou la satisfaction que donne un bien, l'axe horizontal les quantités consommées. Que voit-on ? L'utilité totale (UT) est fonction de la quantité consommée. Quand la quantité de biens disponibles augmente, l'utilité augmente. Mais cette liaison est loin d'être linéaire. On voit d'abord qu'à partir d'une certaine quantité, l'utilité stagne, puis décroît. C'est le phénomène de *saturation*. Je mange ; au bout d'une certaine quantité de nourriture absorbée, je n'ai plus faim. Je bois des verres de vin et, au-delà d'un certain nombre de verres, mon plaisir n'augmente plus ; si j'insiste, je ferai même l'expérience désagréable d'une « utilité décroissante »... Mais l'essentiel n'est pas là.

L'utilité marginale

Observons la courbe. Son évolution illustre un phénomène essentiel, peut-être le cœur de tout raisonnement économique, son noyau dur. Un verre de vin n'a pas une utilité propre, définie et immuable. Celle-ci dépend d'abord

du sujet. Certains n'aiment pas le vin : une seule goutte les rend malades ; d'autres ne l'apprécient qu'en quantité. L'utilité est une affaire de goûts personnels.

L'autre élément déterminant est tout simplement la position du verre de vin dans la série de verres de vin. Les premiers verres donnent une utilité importante, les derniers (si on ne s'arrête pas avant) une utilité négative. C'est ce phénomène essentiel que mesure l'*utilité marginale*. L'utilité marginale est la satisfaction que donne, dans une série, la dernière unité consommée. Elle se mesure par une différence d'utilité totale entre deux quantités de bien. Si, par exemple, ma satisfaction passe de 10 à 15 en buvant un troisième verre, l'utilité marginale de ce troisième verre est de 5.

Si on trace la courbe de l'utilité marginale (U_m) – pour les amateurs de mathématiques, il s'agit de la dérivée de la courbe d'utilité totale –, on perçoit quelques points stratégiques :

- Lorsque l'utilité marginale est croissante, la courbe de l'utilité totale l'est également ;
- Lorsque la courbe d'utilité marginale est décroissante mais positive, l'utilité totale croît, mais moins vite ;
- Lorsque l'utilité marginale est égale à 0, l'utilité totale est à son maximum ;
- Lorsque l'utilité marginale est négative, l'utilité totale décroît.

Rendements croissants,

rendements décroissants et optimum

On peut tirer des enseignements essentiels de cette approche. Tout d'abord que toute la rationalité économique consiste à déterminer le point où l'utilité marginale est égale à 0. Cette égalisation, sous toutes ses formes, représente l'alpha et l'oméga de l'économie. C'est le point de satisfaction maximale, l'*optimum*. Cette méthode de calcul n'est pas seulement valable pour la consommation. Elle est utilisée dans tous les domaines de l'économie : production, investissement, échange... Chaque fois qu'un calcul doit être fait en économie, il est fait « à la marge ».

Remarquons ensuite que le *rendement* des verres de vin, leur capacité à satisfaire, n'est pas linéaire. On peut avoir des *rendements croissants* si l'addition d'unités donne une satisfaction totale augmentant plus vite. On a alors un effet de synergie : deux verres de vin bus successivement donnent plus de plaisir que deux verres de vin bus séparément. L'effet de l'un ne s'additionne pas seulement à l'effet de l'autre, il l'amplifie. Avoir une roue sur deux vélos séparés ne donne pas la même satisfaction que d'en avoir deux sur le même vélo !

On a des *rendements décroissants* lorsque les verres de vin bus successivement donnent une satisfaction supplémentaire, qui diminue (avoir une troisième roue, c'est bien, mais la troisième roue sera moins utile que la deuxième). On entre là dans une zone cruciale, qui est au cœur de phénomènes complexes. Consommer plus de biens augmente la satisfaction totale, mais chaque unité de bien supplémentaire a une utilité marginale moindre... Pour atteindre la satisfaction maximum, il faut accepter cette décroissance de l'efficacité de chaque bien supplémentaire. Il faudra boire la coupe

jusqu'à la lie, boire cet ultime verre à utilité nulle pour atteindre le sommet du plaisir...

Le coût d'opportunité, l'arbitrage et le renoncement

Chacun sait, ou imagine, quelle satisfaction lui apporte la consommation d'un bien ou d'un autre. Mais les ressources étant limitées, l'homme doit choisir entre des utilisations possibles de ses ressources. Ces utilisations sont alternatives : chaque fois qu'il choisit la consommation d'un bien, il renonce automatiquement à la consommation d'un autre. C'est de cet impératif que vient le concept de *coût d'opportunité*. Le coût d'opportunité d'une ressource mesure ce que cette ressource rapporterait dans la meilleure utilisation alternative possible. On mesure ainsi le *renoncement* que l'on doit consentir pour obtenir une satisfaction quelconque. Quand on dit : « Cette voiture me coûte 20000 euros », on peut aussi bien dire : « Pour avoir cette voiture, je dois renoncer à une année sabbatique. » Le coût d'opportunité, c'est la rationalité économique qui, chaque fois que nous faisons un choix, vient nous tapoter sur l'épaule pour vérifier si on ne l'a pas oubliée.

Dans la vie, selon sa vision économique, tout choix d'un individu est un *arbitrage* entre des solutions possibles, entre des utilisations alternatives des mêmes ressources, quelle que soit leur nature. On a ainsi un arbitrage loisir/travail, un arbitrage consommation/épargne, un arbitrage entre les différentes formes de placement, etc. Depuis quelque temps, les économistes ont tendance à vouloir analyser tous les choix humains dans ces termes, y compris le mariage, les enfants, l'éducation (voir [chapitre 3](#)).

La malédiction de Malthus

Partant du principe que les besoins sont supérieurs aux ressources, le problème est de savoir comment gérer cette inégalité. Il n'y a guère que deux solutions : ou on agit sur les ressources ou on agit sur les besoins. Y compris de la manière la plus extrême, celle préconisée par Malthus : faire moins d'enfants.

Réduire les besoins

Si on agit sur les besoins, ce ne peut être que pour les limiter. Cette idée, à mille lieues de notre culture, a été la direction suivie par bon nombre d'hommes. Elle fut le choix fondamental, ou le fardeau, de bon nombre de civilisations, et on la retrouve comme suggestion philosophique dans bien d'autres.



Théories

Nombre de philosophes de l'Antiquité, comme Diogène dans son tonneau, préconisaient une vie détachée des besoins matériels. Les « cyniques » étaient appelés ainsi parce qu'ils vivaient comme des... chiens. En Inde, pendant des siècles, l'économie était régie par ce que Gandhi appelait le *swadeshi*, un état d'esprit qui incite à contrôler ses désirs et à les restreindre à ce qui est accessible dans son environnement immédiat. La frugalité est l'essence même de la civilisation indienne. Les religions monothéistes, elles, ont toujours prêché une vie sobre, si ce n'est austère. Les dix commandements ordonnent, entre autres, la modération.

Autre exemple, l'économie des Indiens d'Amérique était bâtie sur l'adéquation

voulue, recherchée, de la vie de l'homme aux ressources offertes par la nature. Elle a été redécouverte avec émotion par bon nombre d'écologistes et de critiques de notre modèle de civilisation hédoniste. Les peuples de chasseurs prélevaient avec parcimonie ce dont ils avaient besoin pour survivre. Le bison leur fournissait nourriture, habillement, habitation, outils en os. D'autres tribus pratiquaient une agriculture extensive : ils cultivaient pendant une saison des terres qu'ils abandonnaient la saison suivante. À aucun moment ils ne voulaient prendre à la terre plus que ce qu'elle voulait donner.

La violence avec laquelle les pionniers traitèrent les Indiens, qui se solda par un véritable génocide (90 % des Indiens d'Amérique du Nord furent exterminés, notamment au cours du XIX^e siècle) s'explique en grande partie par le choc de deux cultures totalement divergentes sur le problème du rapport de l'homme avec la nature. Les Européens arrivant en Amérique étaient pour la plupart des protestants, souvent des « fondamentalistes » qui tiraient de leurs croyances et de leur foi une vision des rapports entre la nature et les hommes diamétralement opposée à celle des religions shamaniques ou animistes des Indiens. Chassés par la faim, privés de terre en Europe, ils découvraient dans le Nouveau Monde une nature opulente qui n'attendait que la sueur de l'homme pour être irriguée et rendue prospère. Dans la tête de ces luthériens, ce que faisaient les Indiens de leur pays était une insulte à Dieu, à sa générosité et à ses commandements. Si les Indiens étaient à leurs yeux des « sauvages », c'était avant tout par leur manque de rationalité économique.

Une solution radicale

Si la réduction des besoins est étrangère à notre culture, une autre attitude mentale nous est familière : le malthusianisme.

La menace de la famine

Économiste anglais et néanmoins pasteur, Robert Malthus (1766-1834), contemporain de Smith, est connu pour avoir donné du problème économique une vision pessimiste et de sa solution une vision simple, mais radicale et tout aussi pessimiste. Les hommes sont soumis à une malédiction : leur nombre a naturellement tendance à augmenter selon une suite géométrique (2, 4, 8, 16, 32...), alors que la production de biens, notamment alimentaires, progresse, dans le meilleur des cas, selon une suite arithmétique (2, 4, 6, 8, 10...). « Au bout de deux siècles, écrit Malthus, la population et les moyens de subsistance seront dans le rapport de 256 à 9 ; au bout de trois siècles de 4096 à 13 ; après deux mille ans, la différence sera incalculable » (*Essai sur le principe de population*, 1798). Il en conclut que si les hommes ne font rien pour limiter les naissances, l'humanité va droit dans le mur : la nature se chargera d'ajuster le nombre d'homme aux ressources disponibles par la famine.

Comme le dit Carlyle, qui, après avoir lu Malthus, définit l'économie comme « la triste science » : « Nulle part dans cette partie de son monde intellectuel il n'y a de la lumière ; rien que l'ombre sinistre de la faim », tout est « morne, triste, funèbre, sans espoir pour ce monde ou le prochain ».

« Au banquet de la nature »

Dans l'*Essai sur le principe de population* (1798), Malthus donne une description dure du sort de l'humanité, avec des

accents qui nous rappellent certains traits de notre actualité. Lorsqu'un homme arrive sur Terre, dit-il, il pénètre dans un monde déjà possédé. Si la société n'a pas besoin de son travail, il n'a aucun droit de réclamer de la nourriture : « Il est de trop au banquet de la nature. » Cette nature inflexible lui donnera l'ordre de s'en aller si par malheur les convives apitoyés lui font une petite place à table. Car « le bruit qu'il existe des aliments pour tous ceux qui arrivent remplit la salle de nombreux arrivants qui réclament ». Et à partir de là, l'ordre et l'abondance qui régnaient se transforment en disette. Alors, « le bonheur des convives est détruit par le spectacle de la misère et de la gêne qui règnent en toutes les parties de la salle ».



Attention

Cette approche a été sévèrement, et justement, critiquée. La majorité des contemporains de Malthus tenaient pour vraies les affirmations de Jean Bodin (1530-1596) : « Il n'y a richesse, ni force que d'hommes », « Il ne faut jamais craindre qu'il y ait trop de sujets, trop de citoyens » (*Les Six Livres de la république*, 1576). La réalité de l'histoire a montré, et avec quelle évidence, que la malédiction de Malthus n'était qu'une chimère.

Pourtant, le malthusianisme a eu, et a encore, ses partisans. Il a même connu une singulière heure de gloire dans la seconde moitié du ^{xx}e siècle, au moment où les colonies accédaient à l'indépendance. Le malthusianisme, « le plus barbare des contresens » selon l'économiste et académicien français André Piettre (1906-1994), était devenu une sorte d'évidence à laquelle chacun se pliait : les économistes, les bonnes âmes et les gouvernants des pays dont les habitants mouraient de faim. Toutes les méthodes de limitation des naissances (comme s'il

s'agissait de nuisances) ont été mises en œuvre, y compris les plus coercitives. La Chine communiste s'est donné comme slogan musclé : « Un couple, un enfant », couvrant ainsi un regain d'infanticides dans les campagnes, qui renouaient avec une triste tradition. L'Inde d'Indira Gandhi a même expérimenté la stérilisation forcée, à laquelle on créditait à un moment les quatre cinquièmes des naissances évitées.

Le spectre démasqué

La réalité est tout autre. Le problème de la population a été pris à l'envers. Cela arrive souvent en économie. L'augmentation de la population a toujours été et est toujours un phénomène temporaire. Malthus écrivait à un moment où les famines étaient sur le point de disparaître en Europe ; le moment de gloire de ses idées s'est produit, dans le deuxième après-guerre, à un moment où la mortalité s'est effondrée dans le tiers-monde. La hausse de la population s'est produite, temporairement, dans un cas comme dans l'autre, pendant le temps nécessaire aux populations concernées pour « régler » leur taux de natalité. L'explosion démographique n'a lieu que le temps nécessaire pour passer d'un équilibre de hauts taux à un équilibre de bas taux. Ce phénomène est connu comme le loup blanc par les démographes.

Ce schéma retrace ce qu'on appelle la *transition démographique*, c'est-à-dire le passage d'un équilibre de forts taux de natalité et de mortalité (autour de 35-45 ‰, phase 1) à un équilibre de bas taux (autour de 10 ‰, phase 3). L'explosion démographique est due au décalage dans le temps entre la baisse de la mortalité et celle de la natalité (phase 2). La mortalité baisse rapidement lorsque la nourriture, l'hygiène et la médecine s'améliorent. Le phénomène est

rapide : cela ne prend pas beaucoup de temps de ne pas mourir de faim si on a de quoi manger ! Au contraire, la baisse de la natalité demande un peu plus de temps, car ce sont là les mentalités qui jouent. Les habitudes, les coutumes, les traditions, souvent liées à des croyances religieuses, évoluent plus lentement.

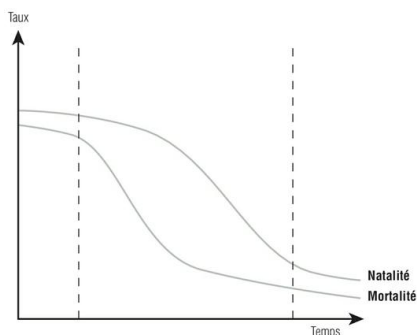


Figure 1-3 La transition démographique.

Il est probable qu'en définitive, l'enrichissement des populations soit l'élément déterminant de la baisse de la natalité. Ce qui est difficilement acceptable, c'est que l'on ait cru, dans la période allant des années 1950 aux années 1970, que ce qui était vrai et bon pour les pays du Nord ne le fût pas pour les pays du Sud. Au nord, l'accroissement de la population avait signifié croissance économique, enrichissement et bien-être. Au sud, il fallait que ce soit famine, misère, catastrophe. Pendant les Trente Glorieuses, alors que nous nagions dans l'opulence, « le bonheur des convives est détruit par le spectacle de la misère [...] et par la clameur importune de ceux qui sont justement furieux de ne pas trouver les aliments [...] » (Malthus, *ibid.*). Il fallait, à ce moment-là, que tout le monde partage notre phobie de l'enfant. Une phobie de riches.

Les raisons de la famine

Mais si Malthus s'est trompé, pourquoi des millions d'hommes meurent de faim ? L'économie affronte beaucoup de problèmes, mais celui-ci, même s'il ne fait la une des journaux qu'en cas de catastrophe spectaculaire, est probablement le premier qu'un économiste digne de ce nom doit essayer de comprendre et que les responsables de tous niveaux devraient tenter de résoudre. Est-ce réellement le cas ? Tous les ans, entre 6 et 8 millions d'hommes meurent de faim dans le monde. 800 millions de personnes souffrent de sous-alimentation ou de malnutrition. L'exercice qui consiste à chiffrer ce qu'il en coûterait pour faire cesser cette abomination est aussi facile que désespérément stérile.

Un problème de répartition

Il en est de la faim comme de la soif. Ce n'est pas un problème de richesse globale, mais de répartition de celle-ci. Ce n'est pas l'eau qui manque sur Terre, mais l'eau n'est pas forcément là où on en a besoin. Les 250 hommes les plus riches du monde disposent de la même part de la richesse mondiale que les 3 milliards les plus pauvres. Pendant que les uns meurent de faim, d'autres souffrent d'obésité. On peut même constater qu'un animal domestique dans un pays riche consomme quotidiennement plus que chacun des 2,8 milliards d'hommes les plus pauvres, qui disposent de moins de 2 dollars par jour pour vivre, ou, *a fortiori*, que le milliard qui dispose de moins de 1 dollar. Mais ça serait sans doute une faute de goût.

Tenons-nous-en à des données simples. Selon l'organisme de l'Organisation des Nations unies (Onu) pour l'alimentation et l'agriculture, la FAO, les disponibilités énergétiques alimentaires par personne et par

jour sont de plus de 3300 kilocalories dans les pays développés, de 2500 dans les pays sous-développés, et de 2700 pour l'ensemble du monde. Ça veut dire, mais en théorie seulement, que le monde produit *déjà* de quoi nourrir l'humanité tout entière. Le premier problème est celui du gaspillage. Dans l'UE on l'estime à pas moins de 90 millions de tonnes de nourriture : 180 kilos par an et par habitant. Les Français jettent chaque année 7 kilos de nourriture encore emballée. Au niveau mondial le gâchis dépasse 1,3 milliard de tonnes. Pas loin du tiers de la nourriture produite.

La composition de l'alimentation est aussi à prendre en compte. Les modèles alimentaires des pays développés sont riches en énergie et en produits animaux. Les différents modèles traditionnels sont beaucoup plus riches en produits végétaux. Pour produire 1 kilocalorie animale, il faut 7 kilocalories végétales. Pour les 3500 kilocalories des pays les plus riches, qui contiennent 1400 kilocalories animales, il faut en réalité produire 11900 kilocalories végétales. Pour les 2000 kilocalories du Sud (qui contiennent seulement 80 kilocalories animales), il ne faut en produire que 2480.

La disproportion apparaît dans toute son ampleur. Si la consommation de produits animaux dans les pays pauvres est de toute évidence insuffisante, il est tout aussi évident que celle des pays riches est excessive. Excessive en ce qu'elle est la cause des maladies les plus répandues dans ces pays, maladies cardio-vasculaires, cancers, obésité. En Europe, on estime déjà le coût de l'obésité à quelque 60 milliards d'euros. Plus que ce que coûte la politique agricole commune (PAC), un comble !

Un problème commercial

Les trois quarts des hommes ayant des

difficultés alimentaires sont des ruraux, vivant donc de l'agriculture. Leurs problèmes sont très rarement de source naturelle (sécheresse, inondations), plus souvent de nature politique (guerres) et la plupart du temps d'origine économique et commerciale.

La concurrence mondiale a fait baisser les prix des produits agricoles. Seules les agricultures les plus mécanisées ou profitant de conditions particulièrement favorables sont capables de supporter le choc. Encore faut-il que les gouvernements interviennent, comme en Europe, pour stabiliser les prix ou subventionner les agriculteurs. Pour les autres, la situation est désespérée : délaissant les cultures traditionnelles de subsistance (tout simplement parce que ces biens-là sont moins chers à acheter qu'à produire), ils se spécialisent dans des produits commerciaux. Les prix de ces produits étant bas, ils essaient de produire plus pour gagner plus. Le résultat est catastrophique : la production augmentant, les prix baissent encore et leur revenu est laminé.

Dès lors, on assiste à une situation pour le moins paradoxale : pendant que des hommes meurent de faim, en Europe, on stocke des surplus agricoles et on réduit les surfaces agricoles à coups de subventions. C'est ce qu'a montré l'économiste indien Amartya Sen (né en 1933) dans *Poverty and Famines : an Essay on Entitlement and Deprivation* (1981), un de ses ouvrages les plus importants.

La logique est que, si on ne limite pas la production agricole des pays riches, les prix ne peuvent que s'effondrer. Les agriculteurs seraient ruinés. C'est incontournable. C'est ce qui explique pourquoi – cela n'aura pas échappé au lecteur attentif – 1 kilo de pommes normandes vaut dans n'importe quel supermarché de la région parisienne toujours plus qu'1 kilo de bananes qui vient pourtant

de l'autre côté de l'Atlantique. L'aberration, comme le disait l'économiste et agronome Michel Cépède (1908-1988), est que « pour rémunérer la peine des producteurs dans le système économique d'aujourd'hui, il faut qu'il y ait des affamés ».

Trouvons cependant des raisons d'être optimistes : dans les années de l'après-guerre, l'Inde et la Chine ont connu une véritable explosion de leur population : elle dépasse dans ces deux pays le milliard d'hommes. Ces deux pays ont, plus ou moins, réglé le problème de l'alimentation. Malgré les erreurs tragiques et les inévitables insuffisances, la famine a disparu de ces pays.

La thèse de l'économiste danoise Ester Boserup (1910-1999), dans son livre *The Conditions of Agricultural Growth* (1965), se situe aux antipodes du spectre malthusien. Pour elle, l'augmentation de la population exerce une « pression créatrice » qui a toujours été le moteur de l'innovation agricole, depuis l'invention de la charrue jusqu'à celle de la culture en terrasses. Peter Drucker ou Simon Kusnetz (1901-1985) voient d'ailleurs dans la pression démographique le ressort principal de l'innovation en général.

Nous ne connaissons certainement plus une augmentation de la population d'une ampleur comparable à celle de la seconde moitié du ^{xx}e siècle. Est-ce que cela signifie que le moment le plus difficile est passé ? Probablement.

En attendant, le spectre a la peau dure. Il revient régulièrement sous forme d'extrapolation catastrophiste. On entend couramment des phrases du type : « Si la Chine avait le même niveau de consommation que les États-Unis, il nous faudrait quatre planètes » ou pire encore : « Si tous les Indiens savaient lire, il n'y aurait plus un seul arbre en Inde. » De telles extrapolations ne

sont pas seulement fausses, elles sont également crapuleuses. Elles signifient, en filigrane, que les Chinois ou les Indiens ne peuvent se développer qu'en mettant en cause notre petit confort blanc, allègrement confondu avec l'avenir de la planète. Ce qu'on oublie, encore et toujours, c'est le progrès technique. Fallait-il attendre l'invention de la tablette numérique ou d'Internet pour comprendre qu'il y a d'autres manières de lire un livre que de couper des arbres (qu'on peut d'ailleurs planter et replanter...) ? Quant aux Chinois, le problème n'est pas qu'ils veuillent se développer (ou qu'ils sachent *déjà* lire !), mais qu'on leur propose un mode de vie à l'américaine... En attendant, ils doivent déjà faire les comptes avec le résultat imprévu d'une politique malthusienne à outrance : le vieillissement exagéré de la population. Les Chinois de plus de 60 ans sont déjà quelque 250 millions. Ils seront près d'un demi-milliard vers 2055.

L'homme est un puits de besoins sans fond(s)

Une chose est sûre : la croissance démographique est globalement inférieure à la croissance des richesses. Comment se fait-il que l'inégalité entre besoins et biens soit toujours de mise ? La réponse est simple : quelle que soit la croissance des biens, ils seront toujours inférieurs aux besoins. Pourquoi ? Tout simplement parce que les besoins de l'homme sont infinis.

Le labyrinthe des besoins

On peut définir le besoin comme un état de manque qui nous pousse à agir. Le sociologue américain Abraham Maslow (1908-1970) a

proposé d'étudier les besoins de l'homme en les classant dans les différents étages d'une pyramide : à la base, on trouve les besoins physiologiques, puis les besoins de sécurité, d'affiliation, d'estime et enfin le besoin d'accomplissement de soi.

On peut, pour simplifier, ne retenir que trois niveaux : besoins primaires, besoins sociaux, besoins d'accomplissement de soi.

Les besoins primaires

Respirer, boire, manger, se protéger des éléments, se reproduire sont autant de besoins naturels. Ces besoins primaires sont ceux de l'animal qui sommeille en tout homme. S'il n'y avait qu'eux à satisfaire, l'ensemble de l'humanité pourrait se reposer, heureuse. Nous pourrions, comme le lion, dormir 20 heures par jour.

Les besoins sociaux

Le problème vient du deuxième niveau, celui des besoins sociaux. Ce sont les besoins que l'homme ressent non comme être vivant, mais comme être vivant *en société*. Vouloir dresser un catalogue des besoins sociaux de l'homme serait vain. Soulignons tout simplement quelques points de repère :

•

Les besoins sociaux sont aussi vitaux que les besoins primaires. Ne pas manger mène à la mort ; se sentir rejeté peut mener au suicide ;

•

Les besoins sociaux sont contradictoires. Un individu peut avoir, en même temps, successivement ou alternativement, besoin de se sentir comme les autres et de se différencier ;

- **Les besoins sociaux ont investi les besoins primaires et se confondent avec eux.** Les besoins élémentaires sont satisfaits dans des formes socialement significatives, un dîner dans un restaurant chic à la lueur tamisée des bougies ne satisfait probablement pas le seul besoin de s'alimenter... ;

- **Les besoins sociaux sont souvent mus par des ressorts « clandestins » dont nous n'avons pas forcément conscience.** Ainsi la consommation semble-t-elle parfois suivre des mobiles bien peu rationnels. Pourquoi se déplacer en ville dans un encombrant et coûteux tout-terrain ? Parce que ce véhicule satisfait beaucoup de besoins (volonté d'afficher un statut social, besoin de domination, besoin de se sentir en sécurité, besoin d'une hypothétique évasion...) et pas seulement celui d'aller d'un point à un autre.

Les besoins sociaux se ramènent en définitive à une *consommation de signes*. C'est la thèse, entre autres, du sociologue Jean Baudrillard (1929-2007), selon laquelle les biens constituent un système *sémiologique*.

Un petit café ? *What else ?*

Lors d'une enquête réalisée auprès de ménagères, on a essayé de savoir pourquoi le café soluble était mal perçu par cette catégorie de consommateurs. Un des éléments de réponse était que ce type de café donnait une mauvaise image de la personne qui l'offrait. La ménagère, c'est-à-dire la femme, la mère ou la maîtresse de maison, considère que préparer un café instantané ne peut être perçu par les autres que comme un signe d'incompétence, voire de manque d'attention, de tendresse et d'amour.

On ne consomme pas seulement, on communique. Un produit a toujours deux dimensions : sa dimension pratique, fonctionnelle, et une dimension « démonstrative ». Il est porteur de sens. Une montre donne l'heure. Une Rolex donne sans doute l'heure, mais surtout une image de celui qui la porte. Le succès extraordinaire du café en capsules est entièrement fondé sur ce principe. Si le consommateur a été séduit par cette forme de café terriblement plus cher, c'est parce que la publicité a su y transférer les qualités réelles ou supposées de celui qui, contre 5 millions de dollars par tournage, en fait l'éloge. Élégance, charme, humour. *What else ?*

La sémiologie est la science qui étudie les *signes* au sein de la vie sociale. Un signe est tout ce qui a un sens, une signification. Le sémiologue, selon l'élégante définition d'Umberto Eco (1932-2016), lui-même brillant sémiologue, est celui qui « s'obstine à voir du sens là où les autres ne voient que des choses ». Dans nos sociétés, comme dans les sociétés primitives, nous communiquons avec les autres non seulement par le langage mais aussi par des objets, qui peuvent par ailleurs n'avoir aucune utilité pratique : à quoi sert une cravate si ce n'est à montrer qu'on en a une ? Roland Barthes (1915-1980), dans *Mythologies* (1957), a montré à quel point des choses aussi anodines qu'un steak-frites, le lait, le strip-tease étaient porteuses de sens. Son analyse sémiologique de la Citroën DS est célèbre.

L'accomplissement de soi

Tout en haut de la pyramide de Maslow, on trouve la crème des besoins humains : l'accomplissement de soi. Ici, l'individu est face à lui-même ; nous sortons du domaine strictement économique mais par le haut. N'en déplaise à ceux qui aiment imaginer des clochards heureux, il est plus simple, généralement, d'être « accompli » et

satisfait de soi quand on est bien nourri et bien intégré dans la société.

La pyramide de Maslow est un outil pratique mais un peu rustique pour une approche satisfaisante de cet univers réellement complexe des besoins humains. Une référence à la psychologie est, bien entendu, nécessaire. Les trois niveaux de la conscience (conscient, subconscient, inconscient) doivent être mis à contribution. Certains auteurs soulignent, par exemple, une dimension *imaginaire* ou d'*évasion* des besoins. Nous sommes ici à la frontière des besoins sociaux et de l'accomplissement de soi. Cinéma, télévision, alcool, voyages... Toute une panoplie de drogues plus ou moins dures.

La dérive du désir

Les biens étant porteurs de sens social, leur consommation ostentatoire joue essentiellement le rôle d'identifiant (je suis ce que je consomme). Après l'âge de l'*être*, et celui de l'*avoir*, nous serions arrivés à l'âge du *paraître*.

La croissance économique se nourrit d'une course-poursuite entre groupes sociaux : les plus élevés voulant à tout prix se différencier, les autres, les groupes inférieurs, voulant s'identifier à eux. C'est le syndrome du « snob » dans les collèges britanniques au XIX^e siècle.

Un cycle en quatre temps se met en place :

1

La différenciation. Un produit nouveau (et cher) arrive sur le marché, les catégories supérieures s'en emparent et en font un *status symbol* (exemple, la jet-set et le transport aérien dans les années 1950) ;

2

La contamination. Des groupes plus nombreux sont attirés par cette consommation ; forte demande, baisse des prix : le bien se démocratise ;

3

La perte de statut. Le bien est déclassé (vols charters) ;

4

Une nouvelle innovation. Elle est utilisée pour une nouvelle différenciation (le jet privé).

Les exemples de cette « poursuite » sont nombreux dans tous les domaines, l'automobile comme les loisirs, l'habillement comme l'alimentation. Le tennis, par exemple, a été pris d'assaut et démocratisé, y compris dans ses oripeaux : la chemisette Lacoste s'est transférée de « Roland » au « neuf trois ». Le golf ou la navigation de plaisance font vaillamment de la résistance, tels des « fort Apache » attaqués par la foule en furie.

Dans ces cas-là, comme dans d'autres, le dernier discriminant reste le prix : ainsi, dans le transport aérien, entre ce qu'on appelait la « première classe » et la « classe touristique », la différence du service se mesure en centimètres supplémentaires et en quelques coupes de champagne, ô combien symboliques. Le prix est, au contraire, réellement différent. Aucun voyageur normalement constitué ne choisit ce service, seules les entreprises peuvent offrir celle qui est devenue la « classe affaires ». Le transport se métamorphose donc en symbole hiérarchique.

Probablement que la consommation de ces biens et services ne répond plus à la satisfaction de ce qu'on continue à appeler, à défaut de mieux, un besoin. On serait tenté de

parler ici de *désir*, le désir comme aspiration à un supplément. Supplément de statut social, supplément d'attention, quelque chose qui sorte de la norme... Selon Jacques Attali (né en 1943), « le désir, c'est la dérivée du besoin ». À moins qu'il n'en soit que la *dérive*...

La publicité crée-t-elle des besoins ?

Les hommes de marketing et de publicité ont fait des besoins sociaux leur terrain de prédilection et leur champ de manœuvres favori. L'immense majorité des messages publicitaires ne se contente plus, depuis longtemps, d'informer ou d'essayer de convaincre rationnellement le consommateur. Elle fait de plus en plus levier sur les besoins sociaux pour opérer ce que Vance Packard (1914-1996) appelait la *persuasion clandestine*. Il serait toutefois erroné d'attribuer à la publicité un pouvoir qu'elle n'a pas, notamment celui de créer des besoins, comme le fait croire un lieu commun diffus. Lieu commun qui a ses lettres de noblesse, puisque Karl Marx lui-même affirme : « La production produit la consommation en créant le mode déterminé de la consommation et ensuite en faisant naître l'appétit de la consommation, la faculté de consommation sous forme de besoins. »

« Une guerre de l'opium permanente »

En 1967, Guy Debord (1931-1994) écrit dans *La Société du spectacle* : « Le spectacle est une guerre de l'opium permanente pour faire accepter l'identification des biens aux marchandises ; et de la satisfaction à la survie [...]. Mais si la survie consommable est quelque chose qui doit augmenter toujours, c'est parce qu'elle ne cesse de contenir

la privation. S'il n'y a aucun au-delà de la survie augmentée, aucun point où elle pourrait cesser sa croissance, c'est parce qu'elle n'est pas au-delà de la privation, mais parce qu'elle est la privation devenue plus riche. »

L'expression « privation devenue plus riche » n'est pas une simple pirouette. C'est une manière radicale de percevoir la dynamique intime de notre système économique. Cette course-poursuite entre les besoins et les marchandises dont nous sommes tous les acteurs, et les spectateurs, s'explique par un contenu insoupçonnable de la marchandise : la privation. En même temps qu'elle satisfait des besoins, la marchandise porte en elle d'autres appétits qui demandent à être satisfaits.

Achetez une voiture. Un certain nombre de vos besoins sont satisfaits ; mais combien d'autres désormais s'imposent à vous ? L'obésité qui fait des ravages auprès des pauvres des pays riches pourrait être une autre illustration de ce principe. Plus l'obèse mange, plus il accumule les privations : privation d'aisance de mouvement, de relations sociales, éventuellement d'estime de soi. Inévitablement, il compense en mangeant davantage. Mais, chaque fois, ce n'est pas sa satisfaction qui augmente, c'est sa privation, *devenue plus riche*.

L'économie actuelle considère que la publicité ne crée pas de besoins parce que l'homme les a déjà tous. Il n'est pas nécessaire de creuser ce puits de besoins, car il n'a pas de fond. L'homme avait besoin de communiquer bien avant l'invention du téléphone portable et de se déplacer bien avant l'invention de l'automobile ou des patins à roulettes. L'apparition de ces nouveaux produits ne fait qu'apporter une nouvelle manière de satisfaire un besoin, par définition préexistant. La publicité, de son côté, se contente d'exciter notre désir. Son objet n'est pas de créer un nouveau besoin mais de rendre désirable une certaine manière de le satisfaire.

La fin de la faim ? Épargne et détour de production

La voie royale pour la solution du problème économique est à chercher du côté de l'augmentation des ressources. Le problème est que l'on ne peut créer de ressources qu'avec des ressources. Alors, comment faire, puisque, par définition, elles sont limitées ?

La petite maison dans la prairie

Imaginons une famille vivant dans une maison isolée au milieu des bois. La seule source d'eau disponible se trouve à quelques kilomètres de là. Chaque jour, un membre de la famille est chargé de la pénible corvée d'aller chercher quelques seaux d'eau. Probablement un enfant, une Cosette.

La famille peut vivre et survivre ainsi. Un effort (faire le chemin, porter le seau) ; une récompense (boire, se laver). On a ici une satisfaction *directe* des besoins. Il est évident que cette solution est quelque peu sommaire ; elle a comme inconvénient la grande dépense quotidienne d'énergie et son pendant inévitable : une satisfaction insuffisante des besoins. Dans ces conditions, il est évident que prendre un bain devient quasiment impossible, ainsi que laver son linge à la maison. L'eau sera réservée à la satisfaction des besoins essentiels : boire, faire la cuisine.

La famille peut opter pour une autre solution : construire une conduite, une canalisation, un aqueduc. Dans un premier temps, la situation « économique » de la famille va se dégrader. Il faudra fournir beaucoup plus d'efforts et probablement réduire sa consommation, c'est-à-dire la satisfaction de ses besoins. Par

ce moment difficile (plus d'efforts, moins de satisfaction), la famille va opérer un *détour de production* : en travaillant à la construction de la canalisation, elle va œuvrer à la satisfaction de ses besoins mais de manière *indirecte* (j'ai soif, donc je... creuse).

On imagine facilement l'issue de cette histoire édifiante : lorsque les travaux seront finis, la famille pourra satisfaire beaucoup plus largement ses besoins en contrepartie d'un effort limité. Eau en abondance, lessive et douche pour tout le monde et tout cela pour un effort ridicule : ouvrir un robinet. Ce détour de production est la voie royale de la gestion des ressources rares. Précisons le processus.

Dans une économie sommaire, on passe directement des ressources à la satisfaction des besoins. L'homme se contente de consommer ce que la nature lui donne.



Figure 1-4 Satisfaction directe des besoins.

Dans une économie avec détour de production, on aura le cheminement suivant :

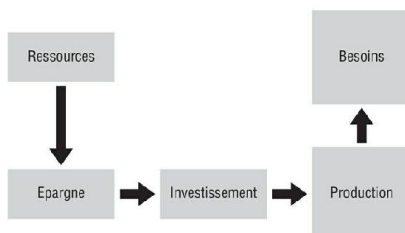


Figure 1-5 Le détour de production.

Les ressources sont « rationnées » : une partie seulement est destinée à la satisfaction

directe des besoins. Le reste est « épargné » et devient un outil de production. Dans un deuxième temps, ce « capital » permet de produire et de satisfaire une quantité supérieure de besoins. La meilleure façon d'avoir plus de ressources demain, c'est de limiter sa consommation aujourd'hui. Le geste fondateur de l'économie, c'est la décision de « ne pas dîner ».

Un paysan qui n'a pas assez de blé pour nourrir sa famille doit soustraire une partie de sa récolte à la consommation pour l'épargner et pouvoir, l'année suivante, semer le blé non consommé, et éventuellement en produire plus. À une échelle supérieure, il peut vendre son blé, économiser, acheter un tracteur et produire encore plus. Plus l'économie se développe, plus le détour de production s'allonge. L'échange, la monnaie, la banque, l'industrie sont autant d'éléments du détour.

Partage ou appropriation ? Les vertus de l'injustice

La solution au problème économique que nos sociétés ont choisie passe donc par la multiplication des biens. Mais un autre problème se pose, épineux : celui de la répartition. L'humanité a exploré deux systèmes : le partage des biens et la propriété privée. Ce dernier s'est imposé. Éthiquement, c'est peut-être regrettable ; économiquement, il s'est révélé bien plus performant.

L'inconvénient de la solidarité

Face à la rareté des biens, de nombreuses sociétés ont opté pour un système de partage des biens, ou du moins de solidarité entre ses membres. Les hommes ont adopté cette attitude défensive face à la dureté de la vie par sentiment moral mais également comme

mode de survie, bien plus efficace que l'égoïsme dans des situations extrêmes.

Par des méthodes différentes, les systèmes de partage se fondent sur l'idée que les biens que la nature nous offre doivent être accessibles à tous, avec notamment l'idée que, si j'en prive mes semblables, je pourrais en être à mon tour privé. Généralement, ce raisonnement n'est guère explicite, il est intégré dans les cultures, parfois jusque dans le langage. Ainsi, dans certaines langues africaines, le mot « je » n'existe pas. On ne peut donc pas dire « je mange », mais nécessairement « nous mangeons ».

Le partage n'est donc pas un calcul, mais une donnée. Qu'elle passe par la famille, le clan, la tribu ou la religion, la solidarité, à des degrés divers, est une donnée constitutive des sociétés humaines. Par ces temps d'individualisme triomphant, on a tendance à l'oublier. « En Chine, le terme individualisme est plus qu'un défaut, c'est pratiquement une insulte », disait encore il y a peu de temps le philosophe Zhao Fusan (1926-2015).

Le sociologue Marcel Mauss (1872-1950), dans son ouvrage *Essai sur le don* (1925), a étudié les sociétés dans lesquelles le don était un ciment social puissant. Les Indiens d'Amérique du Nord pratiquaient le *potlatch*, une sorte de cérémonie au cours de laquelle les différents chefs de tribu s'offrent des présents : une sorte de compétition s'établit, où la supériorité revient à celui qui donne le plus. Accepter les cadeaux sans les rendre ou en offrir moins signifie se soumettre. Il existe donc une surenchère permanente, car le don, contrairement à l'échange marchand, ne s'arrête pas au moment où on paie, où on « solde son compte », c'est une relation sans fin. Des traditions de don existaient encore récemment dans nos sociétés. Selon Mauss, ce principe du don subsiste aujourd'hui,

symboliquement, dans l'échange de cadeaux ou, beaucoup moins symboliquement, dans les systèmes d'entraide mutuelle ou les assurances sociales. La différence s'appelle l'État.

Aussi humains et éthiquement remarquables soient-ils, la solidarité et le partage ont un défaut. Ils ne peuvent qu'être des systèmes de gestion défensive de la rareté, en aucun cas une solution à celle-ci, car ils ne permettent pas son dépassement. Partager des biens rares signifie en effet partager la pénurie, la rendre encore plus insurmontable.

La prise de risque, ce pari sur l'avenir, est impraticable lorsque je ne mets pas seulement en jeu mes biens et ma vie, mais également la vie de mes semblables. Joseph Schumpeter (1883-1950), qui a consacré l'essentiel de son œuvre à l'étude de la dynamique du capitalisme, a bien montré que le premier pas de ce système est la destruction des anciennes solidarités. La solidarité et le partage rendent impossible l'apparition spontanée d'un *surplus*, d'une richesse supplémentaire à économiser et à investir. Ou alors il faut aller chercher ce surplus par la coercition et la violence, comme ce fut le cas dans les systèmes communistes modernes ; là aussi, l'échec a été au rendez-vous.

Les vertus de la propriété privée

Dans son *Discours sur l'origine de l'inégalité* (1755), Jean-Jacques Rousseau (1712-1778) fustige la propriété privée : « Le premier qui, ayant enclos un terrain, s'avisa de dire : "Ceci est à moi", et trouva des gens assez simples pour le croire, fut le véritable fondateur de la société civile. Que de crimes, de guerres, de meurtres, que de misères et d'horreurs n'eût point épargnés au genre humain celui qui, arrachant les pieux ou comblant le fossé, eût crié à ses semblables : "Gardez-vous

d'écouter cet imposteur ; vous êtes perdus, si vous oubliez que les fruits sont à tous, et que la terre n'est à personne." »

La propriété privée a, moralement parlant, bien des défauts. Économiquement, c'est un système fantastique. Les systèmes fondés sur la propriété privée règlent le problème économique par ce qu'on appelle l'*appropriation privative*. La rareté des ressources est gérée de la manière la plus injuste qui soit : une minorité s'empare de la totalité, ou de l'essentiel, des richesses et en prive le reste de la population. Généralement, cette affaire se règle d'abord par la violence : guerres, invasions, esclavage. Par la suite, un système social est établi, qui pérennise les positions acquises. Les descendants des guerriers conquérants deviennent des seigneurs propriétaires, des patriciens, des nobles ; les enfants des expropriés, des esclaves, des serfs, des parias. « *Omnes dives aut iniquus est, aut heres iniqui* » (« Tous les riches sont soit injustes, soit héritiers d'injustes »), disait saint Jérôme.

Du haut de sa sagesse, Confucius (551-479 av. J.-C.) constatait : « Il faut respecter un grand principe pour augmenter la richesse d'une nation : ceux qui la produisent doivent être nombreux ; ceux qui la consomment peu nombreux ; ceux qui la créent doivent être rapides ; ceux qui l'utilisent doivent être lents. Alors seulement, la richesse sera toujours suffisante. » Ainsi la société est-elle séparée en deux grandes classes : les uns vivent dans l'abondance, les autres dans la misère. Les premiers, s'ils le désirent, peuvent économiser et investir leur surplus. Les autres sont obligés de se soumettre et de s'en remettre aux propriétaires pour survivre.

Généralement, les propriétaires leur délèguent les tâches ingrates de la production en échange des moyens de leur survie. C'est

ce système qui a dominé le monde jusqu'à l'âge moderne. Le génie du capitalisme est d'avoir démocratisé la propriété privée et d'en avoir généralisé les bienfaits. Ainsi, l'égoïsme est devenu notre manière commune de gérer les ressources rares. Libérés des inconvénients de la solidarité et du partage, nous nous lançons à la poursuite très égoïste de notre bien-être personnel en laissant la main invisible s'occuper du bien commun. L'égoïsme devient le ressort le plus puissant qu'un système économique ait jamais eu. Nous y ajoutons deux autres ressorts, en complément : le gaspillage et l'insouciance. Ainsi s'accomplit pleinement la vérité énoncée sous forme de fable par Richard Cantillon (1680-1734) au XVIII^e siècle : « Vice privé, vertu publique. »

Ces dernières années, toutefois, de nouveaux phénomènes se produisent : le don, la gratuité, le partage semblent revenir au cœur de nos mœurs. Certains croient y déceler l'émergence d'une nouvelle éthique. D'autres en ont fait un nouveau marché, ô combien rentable, comme les réseaux sociaux sur Internet. Une gratuité qui rapporte des milliards.

DANS CE CHAPITRE

L'économie d'avant la science économique

•

Les premières théories sur la valeur et la richesse

•

Les grandes écoles de la pensée économique

•

Les apports des francs-tireurs

Chapitre 2

L'histoire agitée de la pensée économique

Adam Smith a beau évoquer un temps où « la société était encore dans cet état informe qui précède les progrès des manufactures et l'extension du commerce », il serait vain de chercher un avant à l'économie. Le problème, ainsi que la réflexion économique, est indissociable de l'histoire humaine. Seulement, pendant longtemps, cette réflexion a été implicite, souterraine presque. Les hommes qui pensaient et écrivaient ne ressentaient pas la nécessité de s'appesantir sur ce domaine. L'Antiquité esclavagiste ne portait pas beaucoup d'intérêt aux activités productives et commerciales, jugées peu nobles, et le Moyen Âge, tout entier absorbé par le sentiment religieux, encensait le travail tout en se méfiant de l'argent et du commerce comme de la peste.



Attention

Il est vrai que c'est la modernité qui a vu se constituer un savoir économique autonome. Le XIX^e siècle positiviste a cru avoir trouvé là une nouvelle « science ». Depuis, il est devenu banal de considérer qu'avant le XIX^e siècle, l'économie en tant que discipline (ou la réflexion économique) n'existait pas. Le premier livre d'économie serait le *Traité d'économie politique* (1615) d'Antoine de Montchrestien (1575-1621). Grossière erreur que nous devons autant à notre inculture qu'à notre suffisance de « modernes » imbus de l'idée de progrès et des mythes dont elle est porteuse.

L'ignorance ou l'éthique ? L'économie d'avant la science économique

L'Antiquité et le Moyen Âge ont été des périodes de réflexion profonde sur l'économie. Si nous l'avons oublié, c'est que les préoccupations et les valeurs de ces temps-là ne furent pas les nôtres.

L'économie dans l'Antiquité

L'Antiquité gréco-romaine nous a légué peu de textes consacrés à l'économie. Les œuvres les plus significatives sont deux opuscules de Xénophon (430-355 av. J.-C.), *L'Économie*, et d'Aristote (384-322 av. J.-C.), *Les Économiques*. L'économie est alors essentiellement l'art de gérer le foyer, comme l'indique le mot lui-même (*oikos*,

« maison », et *nomos*, l'« ordre »).

Aristote distingue deux économies. L'économie naturelle et la *chrématistique*, l'art de s'enrichir. Il n'a de cesse de condamner ceux qui mettent l'argent au-dessus de tout, ceux qui font de l'argent de tout : « Argent de l'énergie, de la stratégie, de la médecine, parce que l'argent pour eux est la fin et que tout s'oriente vers cette fin... » Il condamne le prêt à intérêt « parce que l'argent ne fait pas de petits », idée qui vivra 20 siècles.

Selon André Piettre dans *Les Trois Âges de l'économie* (1964), pendant l'Antiquité comme au Moyen Âge, l'économie, avant de s'émanciper, était une discipline et un domaine subordonné. Elle était soumise à la religion, à la philosophie, à la politique. À Thèbes, selon Aristote, la loi interdisait toute fonction publique à celui qui avait abandonné le commerce depuis moins de dix ans... Chez les Athéniens, elle était même soumise à l'esthétique. « Chez eux, écrit Piettre, la vie matérielle était bien pauvre, mais il n'a jamais manqué une drachme pour la beauté. » « Tu l'as faite riche, parce que tu n'as pas su la faire belle », disait méprisant un Athénien à un sculpteur étranger, qui visiblement n'avait pas encore intégré les valeurs de la cité de Périclès.

Les Grecs ont tout inventé et tout expérimenté dans le domaine de l'organisation sociale : communisme pur et dur chez les Spartiates, démocratie, utopies en tout genre, mais il y a un concept qui ne nous est pas vraiment parvenu : le concept d'*eunomie*, la « juste organisation ». Pourtant, c'est bien loin d'une quelconque idée de justice que l'économie de l'Antiquité a prospéré, notamment sous l'Empire romain. Si l'économie est restée, même chez les Romains, une discipline secondaire, c'est qu'un autre domaine était déterminant : celui

des armes. Tacite (55-120) a dit que les Romains préféraient faire l'histoire plutôt que l'écrire. De même, « ils préférèrent bâtir l'économie plutôt que la penser » (André Piettre, *ibid.*) et cette construction, remarquable à plus d'un titre, était fondée sur la guerre, la conquête et l'esclavage.

L'économie au Moyen Âge



Attention

Pauvre Moyen Âge ! Il est des périodes historiques comme des gens. Certaines, allez savoir pourquoi, ont une mauvaise réputation. Misère, violence, ignorance, notamment des « lois » économiques, voilà comment on présente cette longue période de notre histoire. Pourtant, comme l'affirme Marc Bloch (1886-1944) dans *La Société féodale*, « la société de ce temps n'ignorait certes ni l'achat ni la vente. Mais elle ne vivait pas comme la nôtre d'achat et de vente ».

Les bases théologiques de l'économie médiévale

L'économie au Moyen Âge est dominée par la religion, essentiellement dans la formulation qu'en a donnée saint Thomas d'Aquin (1226-1274) dans sa *Somme théologique* (1266-1273) et qui s'inscrit parfaitement dans le prolongement d'Aristote. Cette vision est caractérisée par :

•

La méfiance vis-à-vis de la richesse. On s'en tient à la parole biblique : « Il est plus facile qu'un chameau passe par le chas d'une aiguille qu'un riche pénètre dans le royaume des cieux » ;

- **La condamnation de l'usure (op).**

En 1179, le troisième concile du Latran écarte les usuriers des sacrements.

En 1212, le quatrième concile du Latran condamne l'argent gagné sur l'argent (*pecunia pecuniam non parit*). Au ^{XIII}^e siècle, l'invention du purgatoire consent quelques arrangements. En 1515, le cinquième concile du Latran autorise le crédit accordé aux monts de piété. À la Renaissance, cette recommandation se perd ;

- **L'exaltation du travail.** Le travail est glorifié (« Tu gagneras ton pain à la sueur de ton front. »). Les moines donnent l'exemple, comme l'indique la devise des bénédictins « *Ora et labora* » (« Prie et travaille ») ;

- **La propriété privée et les devoirs.** La propriété privée est acceptée, mais le propriétaire a des devoirs vis-à-vis de Dieu et des pauvres ;

- **Le juste prix.** Le prix ne doit contenir que la juste rémunération du travail. Profiter de la pénurie pour augmenter les prix mène tout droit en enfer. Déjà, à Rome, les spéculateurs étaient condamnés à la lapidation. La loi de l'offre et de la demande est donc connue, mais elle est rejetée comme immorale.

Les riches heures des corporations, des guildes et des jurandes

Le mot « corporatisme » sonne négativement à nos oreilles. Il évoque

l'égoïsme des groupes sociaux, les privilèges. Il évoque également les régimes fascistes qui ont essayé d'en faire la base de leur organisation sociale. Pourtant, la *corporation* sous ses différentes formes (guildes, jurandes...) a été une des organisations de la vie économique et sociale ayant eu la plus grande longévité. Pas moins de cinq siècles, du XIII^e au XVIII^e. La société anonyme qui domine nos économies est, en comparaison, une gamine. En France, elle n'est apparue qu'en 1867.

Si on veut comprendre ce qu'était une corporation au Moyen Âge, il suffit de prendre les aspirations des chefs d'entreprise d'aujourd'hui et d'en imaginer l'exact opposé. La corporation est aux antipodes de la liberté du commerce et du travail, c'est la négation pure et simple de ce que nous appelons la flexibilité. Nul ne peut exercer un métier quelconque s'il n'est membre de la corporation correspondante. Et il n'existe qu'une seule manière d'y accéder : l'apprentissage. On entrait dans l'atelier d'un maître avant l'âge de 10 ans et on ne devenait compagnon qu'au bout d'un long apprentissage qui était couronné par le passage d'un véritable examen devant des jurés et la réalisation d'un *chef-d'œuvre*. Un *tour de France* couronnait la formation. La corporation édictait les *règles de l'art*, les normes que les produits, ou services, devaient respecter. Le prix, était, bien entendu sévèrement réglementé.

Dans le préambule du *Livre des métiers* (1260), Étienne Boileau (1210-1270) présente son ouvrage comme un moyen « pour châtier ceux qui par convoitise de vilain gain ou par non-sens le demandent et le prennent contre Dieu, contre droit et contre raison ». À propos de ce livre, Louis Blanc (1811-1882), historien et homme politique, écrit plus tard : « L'esprit de charité avait pénétré au fond de

cette société naïve. On ne connaissait point alors cette fébrile ardeur du gain qui enfante quelquefois des prodiges... Mais du moins la vie des travailleurs n'était point troublée par d'autres jalousies, par le besoin de haïr ses semblables, par l'impitoyable désir de se ruiner en se dépassant. »

L'ambiguïté de l'Église des pauvres

On ne saurait évoquer simplement le rôle de l'Église dans l'économie et la société du Moyen Âge. Qu'il fut contradictoire est une évidence. Par de nombreux aspects, l'Église a eu un rôle éminemment positif. C'est elle, d'abord, qui a tempéré les mœurs des seigneurs, canalisant leur violence et réduisant leurs exactions. C'est elle qui s'est chargée, seule, pendant des siècles, de l'éducation, du secours aux pauvres et des soins aux malades. Ce sont les ordres monastiques qui ont mis au point et enseigné aux paysans les méthodes de culture, de conservation et préparation des aliments, de vinification. Le savoir-faire agroalimentaire de l'Europe est en grande partie d'origine monastique, dom Pierre Pérignon (1639-1715), bénédictin ayant amélioré les techniques de fabrication du champagne, clôturant une bien longue tradition.

L'Église a été aussi responsable d'actions calamiteuses. L'interdiction du prêt à intérêt, par exemple, a attisé la haine vis-à-vis des Juifs qui le pratiquaient. L'Église a aussi étouffé les sciences et le savoir, mais surtout elle a été à l'origine de quelque chose de purement scandaleux à nos yeux : l'accumulation et la stérilisation d'immenses richesses.

C'est par un drôle de paradoxe que l'Église est devenue riche. Ayant inculqué la méfiance vis-à-vis de l'argent à ses fidèles, elle a été souvent bénéficiaire de legs ou de dons de

puissants voulant ainsi acheter une place au paradis. Elle est ainsi devenue propriétaire d'immenses domaines dans tous les pays d'Europe (on sait que, plus tard, elle a fait commerce de ses « indulgences », déclenchant la Réforme). Pendant longtemps, elle a mis une grande partie de ses terres (les *communaux*) à la disposition des pauvres qui pouvaient y faire pâturer leurs bêtes et y pratiquer la cueillette. Que le terme ne soit toutefois pas trompeur, car il ne s'agissait pas de cueillir des fraises, mais des choses bien plus essentielles, comme le bois, seule source d'énergie de l'époque. La fin de ces « champs ouverts » n'est intervenue que très tardivement : en France, ils n'ont disparu que pendant la Révolution, lors de la vente des biens du clergé. Ce fut le début, ô combien important, de la propriété privée (au sens moderne) dans les campagnes.

Une partie considérable des richesses de l'Église fut consacrée à la construction tous azimuts d'églises, de cathédrales, de couvents, d'abbayes et de monastères. Ces constructions omniprésentes (peut-on seulement les dénombrer ?) représentent en termes économiques modernes une immense stérilisation de richesses. Un détournement d'autres utilisations sûrement plus productives, en termes économiques, que cet hommage à la gloire de Dieu.

Peut-on juger cette époque avec les critères de la nôtre ? L'Église a dépensé des sommes mirobolantes pour son prestige, sa puissance et sa gloire. C'est-à-dire, concrètement, pour rien. Mais qui oserait regretter que l'Église ait donné du travail à Michel-Ange ou à Raphaël ?

L'or ou la sueur ? Premières

réflexions sur la richesse

La réflexion économique moderne commence quelque part entre la Renaissance et le Siècle des lumières. Elle fait partie du renouveau de la pensée, des arts, de la science et des techniques qui va arracher le monde au Moyen Âge et le propulser vers la modernité.

Les premières réflexions portent sur deux thèmes parallèles et interdépendants : qu'est-ce que la richesse ? Comment l'obtient-on ? Le temps d'explorer deux ou trois fausses pistes, et l'économie devient dès le début du XIX^e siècle une discipline à part entière. Dans cette période, on voit déjà se manifester, si ce n'est une « exception française », du moins une « *french touch* » dans l'approche des problèmes économiques.

Le mercantilisme et la quête de l'or

Le mercantilisme a dominé la pensée économique naissante, au moment de la première expansion colonisatrice de l'Europe, aux XVI^e et XVII^e siècles, et du triomphe de la monarchie absolue. Ses idées fondamentales sont :

- La puissance du monarque et du pays est fondée sur l'or qu'il possède, l'or étant la seule vraie forme de richesse ;
- Le commerce est la meilleure manière d'accumuler de l'or ;
- L'État doit jouer un rôle important dans l'économie.

Le mercantilisme a connu trois variantes :



À retenir

- **Le mercantilisme ibérique, représenté par Luis Ortiz, Jeronimo de Uztariz (1670- 1732) et Bernardo de Ulloa (mort en 1740), a été plus particulièrement « bullionniste »** (de l'anglais *bullion*, « lingot »), c'est-à-dire soucieux de tirer le métal précieux de l'exploitation des colonies et de le garder. Pour cela, on a cru, naïvement, qu'il suffisait d'exploiter sans limites les colonies et d'interdire l'exportation des précieux lingots. Aujourd'hui encore, à Lisbonne, les deux rues qui mènent à la plus grande place de la ville (la place du Commerce) s'appellent rue de l'Or et rue de l'Argent ;

- **Le mercantilisme anglais, dont les principaux penseurs sont Thomas Mun (1571-1641) et William Petty (1623-1687), fut commercial.** Un système de *contrats* obligeait les exportateurs à se faire payer en or, rapatrié en Angleterre. Les importateurs étaient obligés d'utiliser leurs gains pour acheter des produits anglais. L'État veillait à ce que la balance commerciale fût excédentaire par un système de lourde taxation des importations ;

- **Le mercantilisme français fut « industrialiste ».** Ses principaux représentants étaient Jean Bodin, Antoine de Montchrestien, Pierre de Boisguilbert (1646-1714), Richard Cantillon et surtout Jean-Baptiste Colbert (1619-1683).

Homme à tout faire du royaume, personnage tout-puissant cumulant les charges (y compris celle d'académicien), Colbert a laissé une trace indélébile dans la culture économique française. Le *colbertisme* part du constat que la France n'a ni or, ni argent, ni colonies capables de lui en fournir. L'État doit donc favoriser les manufactures chargées de produire des biens d'exportation (métaux, produits de luxe : draps, étoffes, tapisseries, cristallerie).

Ces manufactures sont soit publiques, et financées directement par l'État (les Gobelins, la Savonnerie ou les manufactures d'armes comme Saint-Étienne), soit privées, mais profitant de l'aide de l'État (Saint-Gobain pour le verre). L'État n'hésite pas à faire venir en France des ouvriers ayant une réputation d'excellence dans leur métier : les Vénitiens pour le verre, les Flamands pour le cuivre. Pour garder cette main-d'œuvre précieuse, on ne lésine pas sur les moyens. En 1682, une loi punit de la peine de mort tout ouvrier voulant quitter le royaume. L'État fixe des tarifs douaniers élevés, interdisant en pratique les importations (l'argent, « il faut l'attirer du dehors et le conserver au-dedans », disait Colbert). Les exportations sont en revanche favorisées par la création de grandes compagnies coloniales avec privilège de monopole (Compagnie des Indes orientales, 1664).

Les physiocrates, ou l'éloge de la terre

Avec l'école française des physiocrates, qui compte Pierre-Samuel Dupont de Nemours (1739-1817), Paul-Pierre Le Mercier de la Rivière (1719-1801) et surtout François Quesnay (1694-1774), on franchit un pas supplémentaire. On a pour la première fois

une approche globale dans la réflexion économique. Avec une certaine emphase, le marquis de Mirabeau (1715-1789), le père d'Octave, lui-même membre du courant de pensée, affirmait que les trois piliers de la solidité des sociétés étaient l'invention de l'écriture, celle de la monnaie et le *Tableau économique*. Le *Tableau économique* de Quesnay (1758) contient la première vision de l'économie, comme un circuit dans lequel la « richesse circule comme le sang dans le corps humain ». La pensée de Quesnay est axée sur deux idées fondamentales :

- **Le produit net.** La société se divise en trois groupes : la classe productive, composée exclusivement des cultivateurs, la classe des propriétaires et une classe stérile composée d'industriels, commerçants, professions libérales. Seuls les cultivateurs sont producteurs de richesse sous forme de produit net. Le produit net (ancêtre de notre produit national brut, PNB) est la différence entre les richesses récoltées et les richesses dépensées pour les obtenir. Seule l'agriculture est créatrice de richesses. Le reste de l'économie vit de la circulation de ce produit net mais ne contribue pas à sa création. L'État ne devrait percevoir qu'un impôt unique indexé sur le produit net ;

- **L'ordre naturel.** La divine providence a établi pour l'homme un ordre naturel auquel il suffit de se conformer pour être heureux sur Terre. « Le maintien de la propriété et de la liberté fait régner l'ordre le plus parfait sans le secours d'aucune autre loi. »

Propriété et liberté, l'économie comme un circuit : on comprend de quoi les

physiocrates, malgré leurs erreurs évidentes, sont les précurseurs. Mais on leur doit plus que cela : ce sont eux qui ont lancé une des formules (et une des idées) les plus marquantes de l'histoire économique : laisser faire, laisser passer.

S'enrichir sans entraves

S'il existe un ordre naturel, chaque homme, guidé par son intérêt personnel, verra son intérêt concorder avec celui des autres hommes. Les gouvernements doivent se borner à faire respecter la propriété et la liberté. L'action des individus fera le reste. Selon l'expression de Vincent de Gournay (1712-1759), le gouvernement doit « laisser faire les hommes, laisser passer les marchandises ». Toute entrave au travail et surtout au commerce doit être levée.

« Laisser faire, laisser passer », voilà une idée qui fera son chemin.

Les classiques : Smith, Say, Ricardo

Avec Smith, Say et Ricardo, l'économie sort de l'âge des balbutiements. Désormais, la réflexion économique trouve sa voie et les réponses toute leur pertinence. Ces trois-là n'ont pas volé l'épithète « classiques » qu'on leur attribue : leurs idées sont une référence toujours d'actualité.

Adam Smith

Auteur des *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), Adam Smith (1723-1790) est considéré par beaucoup comme le véritable fondateur de l'économie et un maître à penser dont l'enseignement est toujours vivant. Retenons de lui trois idées

essentielles :

- **La valeur-travail.** Le travail est la seule source de la richesse et la meilleure mesure de la valeur ;

- **La spécialisation.** La puissance créatrice du travail est décuplée par la spécialisation. Si chacun se concentre sur une tâche, son travail sera plus efficace, pour le plus grand profit de l'individu et de la collectivité. Ce qui est vrai pour les individus est vrai pour les pays ;

- **La main invisible.** Si chaque homme poursuit son intérêt individuel, une main invisible (qui n'est autre que la divine providence, la future « loi du marché ») établit un ordre qui est garant de la prospérité de chacun.

« La bienveillance du boucher »

« Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière et du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. » L'homme est un être social qui a besoin de ses semblables, affirme Adam Smith, mais ce qui les pousse à s'aider les uns les autres, ce n'est pas une quelconque humanité ou un altruisme naturel, c'est l'égoïsme le plus absolu. Chaque homme n'a en tête que son intérêt. Si, en poursuivant égoïstement cet intérêt, il fait également le bien des autres, c'est bien malgré lui. « Il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions. » Cette fameuse main invisible opère un véritable miracle. L'égoïsme devient la meilleure manière de travailler pour les autres tout en ne pensant qu'à soi-même. « On n'a jamais vu ceux qui aspirent à travailler pour les autres faire de bonnes choses ».

L'État ne doit pas intervenir dans la vie économique. Le souverain n'a que trois devoirs à remplir :

- « Protéger la société de la violence et de l'invasion » ;

- « Protéger chaque membre de l'injustice ou de l'oppression, établir une administration stricte de la justice » ;

- « Ériger et entretenir certains travaux et institutions publics [...] parce que le profit ne pourrait jamais en rembourser la dépense à un individu quoiqu'il puisse faire plus que le rembourser à une grande société ».

Jean-Baptiste Say

Économiste français, Jean-Baptiste Say (1767-1832) a donné à la réflexion économique une de ses lois les plus importantes : la *loi des débouchés*. « La production crée une demande pour les produits. Un produit créé offre, dès cet instant, un débouché pour d'autres produits pour tout le montant de sa valeur. Le fait de la formation d'un produit ouvre dès l'instant même un débouché à d'autres produits. »



Conseil

Autrement dit, toute offre crée automatiquement sa propre demande. Dès lors, toute crise de surproduction est impossible. C'est le pilier de ce qui deviendra la théorie classique de l'équilibre. L'offre (donc la production, et l'entreprise) est l'élément moteur de l'économie. L'offre étant

égale à la demande (puisque c'est elle qui la crée), l'économie est par définition et fondamentalement équilibrée. La monnaie n'est qu'un intermédiaire neutre.

Il faudra attendre Keynes pour avoir une critique cohérente de ces deux propositions.

David Ricardo

« Golden boy » avant la lettre s'étant enrichi en travaillant à la Bourse dès son plus jeune âge, David Ricardo (1772-1823) est surtout connu pour avoir approfondi, de manière magistrale, la théorie du commerce international de Smith (voir [chapitre 11](#)). Son œuvre est en réalité novatrice à plus d'un titre.

C'est Ricardo qui, le premier, a exploré les voies de la dynamique économique. Il en a tiré des conséquences pessimistes. Selon ses analyses, la rente de la terre aurait tendance à augmenter, les salaires auraient tendance à s'établir au niveau de subsistance et le profit serait inévitablement condamné à baisser. L'idée de rendements décroissants est au cœur de l'œuvre de Ricardo et c'est là son legs le plus important à la pensée économique. Marx s'est inspiré de ces analyses, mais l'œuvre de Ricardo demande à être redécouverte et approfondie : c'est ce qu'a commencé à faire Piero Sraffa (1898-1983), au ^{xx}e siècle.

Penser la justice

Les premiers penseurs de l'économie se sont plus occupés d'efficacité que de justice. Smith remettait le sort des démunis aux bons soins de la « main invisible », c'est-à-dire de la divine providence, et Ricardo voyait les salaires inévitablement baisser jusqu'au niveau de subsistance sans s'en émouvoir

autre mesure. Le sort des laissés-pour-compte de la révolution industrielle qui se déclenche en Angleterre à la fin du XVIII^e siècle a pourtant de quoi révolter. Certains économistes se sont penchés sur ce problème douloureux.

Jean-Charles de Sismondi

Le Suisse Jean-Charles de Sismondi (1773-1842), tout en acceptant les bienfaits du marché, critique un système « où la misère publique ne cesse de s'accroître avec la richesse matérielle, où la classe qui produit tout est chaque jour plus près d'être réduite à ne jouir de rien » (*Nouveaux Principes d'économie politique*, 1827). Car « le capitaliste s'efforce de ne rien laisser à l'ouvrier que justement ce qu'il lui faut pour se maintenir en vie, et se réserve à lui-même tout ce que l'ouvrier a produit par-delà de la valeur de cette vie » (*ibid.*). La division du travail théorisé par Smith est également critiquée : « Par cette division, l'homme a perdu en intelligence, en vigueur de corps, en santé, en gaieté, tout ce qu'il a gagné en pouvoir pour produire plus de richesse. »

L'État doit se charger de corriger les excès du système ; le gouvernement doit être « le protecteur du faible contre le fort » et le « représentant de l'intérêt permanent de tous contre l'intérêt temporaire et passionné de chacun ».

John Stuart Mill

L'économiste et philosophe britannique John Stuart Mill (1806-1873) fut également un des premiers à envisager l'intervention de l'État, tout en refusant l'égalitarisme, pour la taxation des plus-values foncières, la mise en place d'un système éducatif et la création de coopératives ouvrières. Il opère une

distinction intéressante entre les lois de la production et celles de la répartition : les premières s'imposent à l'homme tandis que les secondes sont en grande partie du ressort de la législation. Les propriétaires fonciers qui profitent de l'augmentation automatique de la rente (selon l'analyse de Ricardo) doivent être taxés sur cet « *unearned increment* » (« surplus non gagné »).

Henri de Saint-Simon

Petit-neveu du fameux mémorialiste, Henri de Saint-Simon (1760-1825) est l'auteur d'une célèbre « parabole » montrant qui sont les hommes réellement importants dans un pays : les savants, les industriels, les banquiers, les ingénieurs, les maçons, les charpentiers, les agriculteurs. S'ils venaient à disparaître, « la nation deviendrait un corps sans âme », alors que si venaient à disparaître la famille royale, les ministres, les juges, les « dix mille propriétaires les plus riches », cette perte ne « causerait de chagrin que sous un rapport purement sentimental ».

Saint-Simon exalte donc le rôle des producteurs et des élites. Il préconise un gouvernement qui mettrait par-dessus tout « la science de la production » au profit du pays et de ses démunis. Ses idées influencèrent profondément bon nombre d'industriels et de ministres sous la monarchie de Juillet et le Second Empire et peut-être au-delà. Il existe aujourd'hui un « club Saint-Simon » en France, certains économistes et hommes politiques se réclamant de cet héritage.

L'équilibre ou le chaos ?

Au XIX^e siècle, deux visions de l'économie

diamétralement opposées se sont constituées et se sont affrontées. Celle de Marx, axée sur les lois de la dynamique économique, qui voyait le capitalisme condamné au désordre et à la crise, et une vision libérale, fondée sur l'outil mathématique, qui voyait dans la « science économique » la science des grands équilibres.

L'apocalypse selon Marx

Le philosophe allemand Karl Marx (1818-1883) peut être considéré comme le dernier classique tout en étant un penseur dont l'impact déborde amplement son siècle et la seule économie politique. Véritable maître à penser pour plusieurs générations d'hommes, il est devenu le père, ô combien involontaire, de systèmes économiques au sujet desquels il n'a écrit que quelques lignes sur une œuvre monumentale de plusieurs dizaines de milliers de pages.

Marx, le malentendu



Attention

Le malentendu qui plane sur l'œuvre de Marx est d'abord lié à la paternité des régimes socialistes d'URSS ou de Chine. Or, si Marx est bel et bien un des maîtres à penser du socialisme, il n'a pas grand-chose à voir avec ces régimes. Leur triomphe même est la première preuve de l'erreur qu'on commet si on pense le contraire. Marx a imaginé le triomphe du socialisme en Angleterre ou en Allemagne, et par ailleurs il détestait sincèrement les Russes, sur les destinées révolutionnaires desquels il n'aurait pas parié un kopeck. Marx a été avant tout, et peut être exclusivement, un critique du capitalisme.

Son œuvre majeure est *Le Capital* (1867). Le capital, en effet, a été sa préoccupation première.

Mais Marx ne fut pas, loin s'en faut, seulement un économiste. Il a essayé de synthétiser l'économie politique britannique (Ricardo), le socialisme français (Pierre-Joseph Proudhon, 1809-1865, inventeur de l'expression « socialisme scientifique ») et la philosophie allemande (Hegel). Il en résulte une construction pour le moins ambitieuse, non dépourvue de contradictions. Trop philosophique pour les économistes, trop économique pour les philosophes, l'œuvre de Marx est devenue une référence pour une cohorte fournie d'adeptes et disciples qui, longtemps, ont cru y trouver la clé de l'histoire et de l'avenir des sociétés humaines. Chacun y apportant sa glose et son grain de sel, le marxisme est devenu un labyrinthe dans lequel plus d'une intelligence s'est égarée.

L'exploitation capitaliste

Le point de départ, et le cœur, de l'analyse marxiste est sa théorie de la valeur-travail. Telle qu'énoncée par Smith ou Ricardo, cette théorie posait un problème : si le travail est à l'origine de toute valeur, quelle est la valeur du travail ? Ici, Marx le philosophe frappe fort. Selon lui, la valeur du travail ne peut être que le travail lui-même. Mais, comme toute chose, le travail a deux valeurs : une *valeur d'usage* et une *valeur d'échange*. La valeur d'échange, c'est le salaire, fixé au niveau qui permet au travail de se reproduire, selon les normes sociales du moment. La valeur d'usage est ce que le travail produit. La valeur de ce que le travail produit étant supérieure à ce que le travail consomme (le salaire), il en résulte une *plus-value* qui, à cause de la propriété privée des moyens de production,

est empochée par les capitalistes. Ce profit est extorqué aux travailleurs car, contrairement à ce qu'affirment les capitalistes, le capital ne crée pas de richesse. Seul le travail en crée. L'ouvrier est ainsi *aliéné* à la plus-value qu'il crée.

« Accumulez, accumulez, c'est la loi et les prophètes »

Le capital ne crée pas de la valeur, car c'est du « travail mort », du travail passé transformé en machines ou en argent. Le seul travail qui crée de la richesse, c'est le travail des ouvriers, le « travail vivant ». Mais, s'il ne crée pas de richesse, le capital a la capacité de décupler l'efficacité productive du travail. Avec une machine, l'ouvrier produit plus. Or, la production ne vaut que par le travail (vivant) qu'elle intègre, cette production supplémentaire aura une valeur inférieure chaque fois qu'elle sera obtenue par une proportion plus importante de capital et plus faible de travail (*l'intensité capitaliste*).

Pourtant, puisque les plus efficaces sur le marché sont celles qui ont la plus forte intensité capitaliste, les entreprises sont obligées d'investir, « accumuler », dans le vocabulaire de Marx. Cette accumulation incessante du capital est la loi fondamentale du capitalisme.

L'inévitable ruine du capitalisme



À retenir

Le piège logique que tend Marx au capitalisme s'enclenche ici : pour survivre, les entreprises doivent investir et remplacer le « travail vivant » par du « travail mort » ; les hommes par les machines. Ce processus crée

inévitablement du chômage. Le chômage n'a rien d'accidentel, il est fonctionnel au système. La présence de nombreux chômeurs (« l'armée de réserve du capital ») pèse sur les salaires, qui baissent, permettant ainsi aux capitalistes d'extorquer une dose supplémentaire de plus-value.

Mais la dynamique même du système le mène à sa perte : plus les entreprises investissent, plus elles produisent, moins ce qu'elles produisent a de valeur. Plus elles accumulent, moins elles ont les moyens d'accumuler. Elles se heurtent à la malédiction de la « baisse tendancielle du taux de profit ». Par ailleurs, plus les entreprises produisent et moins les ouvriers ont de pouvoir d'achat. La crise finale sera une crise de surproduction.

Bien sûr, le système essayera de trouver des ruses pour reculer l'inévitable échéance. Les disciples de Marx ont vu dans la crise de 1929 la réalisation de ses prophéties et dans le fascisme l'ultime recours d'un capitalisme condamné.

« Un travail remplacé, opprimé, rendu superflu »

« Avec le développement du mode de production spécifiquement capitaliste, ce ne sont plus seulement les objets [...] qui face à l'ouvrier se dressent sur leurs pieds comme capital, mais encore les formes sociales du travail [...]. Tout cela s'oppose à l'ouvrier individuel comme quelque chose qui lui est étranger et qui existe au préalable sous forme matérielle ; qui plus est, il lui semble qu'il n'y ait contribué en rien, ou même que tout cela existe en dépit de tout ce qu'il fait. Cela prend des formes d'autant plus réelles que, d'une part, la capacité de travail elle-même est modifiée au point qu'elle devient impuissante lorsqu'elle en est séparée, autrement dit que sa force productive autonome est brisée lorsqu'elle ne se trouve plus dans le rapport capitaliste ; et que, d'autre part, la machinerie se

développe, si bien que les conditions de travail en arrivent, même du point de vue technologique, à dominer le travail en même temps qu'elles le remplacent, l'oppriment et le rendent superflu dans les formes où il est autonome. » (Karl Marx, *Le Capital*)

Les néoclassiques : de l'arithmétique du plaisir à la construction des grands équilibres

Tout au long du XIX^e siècle, un immense chantier occupe deux générations d'économistes. Ce sont eux qui jettent les bases de la science économique telle qu'on la pratique aujourd'hui. Cette économie néoclassique, libérale, confie à la formulation mathématique l'exaltation de la rationalité de l'individu et du marché.

La valeur-utilité

La première pierre de cet immense édifice n'est pas prise chez les classiques Smith et Ricardo (dont la théorie de la valeur-travail avait eu, avec Marx, des prolongements pour le moins sulfureux), mais chez le père de l'utilitarisme anglais, Jeremy Bentham (1748-1832), auteur de la *Théorie des peines et des récompenses* (1812).

« La nature a placé l'homme sous le gouvernement de deux souverains maîtres, le plaisir et la douleur. Le principe d'utilité reconnaît cette sujétion et la suppose comme fondement du système qui a pour objet d'ériger, avec le secours de la raison et de la loi, l'édifice de la félicité » (*Principes de morale et de législation*, 1780-1789). Friedrich von Wieser (1851-1926), Stanley Jevons

(1835-1882), Carl Menger (1840-1921) et Léon Walras (1834-1910) établissent sur cette base une nouvelle approche de la valeur, la *valeur-utilité*.

La valeur des biens est subjective et ne dépend en définitive que de la rareté des biens. Le travail lui-même est un bien rare et utile comme les autres : « Pourquoi le travail vaut-il et s'échange-t-il ? Voilà la question qui nous occupe et qu'Adam Smith n'a ni posée ni résolue... C'est parce qu'il est rare. Donc la valeur vient de la rareté, y compris la valeur du travail » (Léon Walras).

Avec le concept d'utilité, les services sont désormais considérés comme productifs. « On dit que les marchands ne sont pas productifs ; que si le fabricant de meubles produit des meubles, le marchand de meubles vend simplement ce qui a déjà été produit. Cette distinction n'a aucune valeur scientifique. L'un et l'autre produisent de l'utilité » (Marshall, *Principles of Economics*, 1890).

Le calcul à la marge



À retenir

L'idée même de rareté et de variation à la marge induit l'utilisation massive du calcul différentiel, très en vogue à l'époque. C'est ici que l'« économie politique » devient « science économique ». Tous ces auteurs, Walras en tête, sont fascinés par les constructions abstraites et les avancées logiques que permettent les mathématiques. Ce sont ces outils qui sont censés donner aux acteurs économiques, tous rationnels et calculateurs (le fameux *Homo œconomicus*), les clés de l'optimum, c'est-à-dire la meilleure solution possible au problème économique.

Ainsi les économistes se lancent-ils à la recherche de « l'optimum du consommateur » et de « l'optimum du producteur ». C'est le domaine de ce qu'on appellera désormais la *microéconomie*. Bien sûr, il n'y a ici aucune place pour l'éthique. C'est au prix de tels sacrifices, croit-on, que l'économie deviendra une science.

« Qu'une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade, ou par un assassin pour empoisonner sa famille, c'est une question très importante à d'autres points de vue, mais tout à fait indifférente au nôtre. La substance est utile, pour nous, dans les deux cas, et peut-être plus dans le second que dans le premier » (Léon Walras, *Éléments d'économie politique pure*, 1874).

Équilibre et optimum

Une fois édictées les règles du comportement individuel sur le principe que producteurs et consommateurs cherchent à maximiser leur satisfaction, reste à explorer le problème de l'équilibre général.

Léon Walras et Antoine-Augustin Cournot (1801-1877) sont les premiers à s'y intéresser, et Alfred Marshall (1842-1924) donne la version définitive de l'équilibre sur le marché. Il construit les fonctions d'offre et de demande telles qu'on les utilise encore aujourd'hui. Le prix, produit de leur rencontre sur le marché, est l'élément central de l'équilibre.

C'est Vilfredo Pareto (1848-1923) qui formule, dans le *Manuel d'économie politique* (1906), la théorie de l'équilibre économique la plus aboutie et la plus sophistiquée. Il invente le concept essentiel d'*optimum économique* et règle, d'une manière qu'on croyait définitive, le problème ardu de l'agrégation, de la synthèse, des utilités individuelles. Exercice

difficile s'il en est, puisque, par définition, ces « utilités » sont subjectives.

L'optimum de Pareto se définit comme la situation où on ne peut augmenter la satisfaction de certains individus qu'en diminuant celle des autres. Cela signifie qu'à ce point-là, et pour un niveau technologique donné, la gestion des ressources rares est, pour la société entière, la meilleure possible. Il introduit un petit bémol : contrairement aux autres libéraux, il considère que l'optimum peut être atteint non seulement par le marché mais également par un « ministère de la production ». Il ouvre la voie à ce qui sera plus tard « l'économie du bien-être ».

Ainsi se constitue, au début du ^{xx}e siècle, le socle dur de la pensée économique contemporaine : des formalisations mathématiques sophistiquées pour asseoir l'idée que, dans un monde d'individus libres, rationnels et égoïstes, le marché est seul capable de régler le problème économique. La crise de 1929 va faire s'effondrer ces constructions comme un château de cartes.

Keynes, le révolutionnaire

Le lord anglais John Maynard Keynes (1883-1946) est peut être l'économiste le plus important du ^{xx}e siècle. Son œuvre maîtresse, *La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), issue de l'analyse de la catastrophe de 1929, a servi de référence à la réflexion économique dominante dans l'après-guerre. L'échec du keynésianisme est d'une certaine manière l'ultime preuve de la centralité du penseur de Cambridge. Par une curieuse inversion de logique, l'auteur des remèdes apportés à la crise de 1929 est également considéré comme le principal responsable des causes de la crise des

années 1970.

Trop d'honneur ? Peut-être. Toujours est-il que Keynes est le grand carrefour de la pensée économique du ^{xx}^e siècle. Débiteur d'innovations multiples opérées par ses contemporains (Knut Wicksell, 1851-1926 ; Albert Aftalion, 1874-1956 ; Richard Kahn, 1905-1989), Keynes l'est également de ses disciples (John Hicks, 1904-1989 ; Alvin Hansen, 1887-1975 ; Roy Forbes Harrod, 1900-1978 ; Joan Robinson, 1903-1983), qui, dans les années 1950 et 1960, ont beaucoup fait pour rendre l'œuvre du maître accessible. La « théorie générale » est, en effet, plus qu'un livre, un véritable cauchemar. Mal écrit, mal structuré, rarement facile. Il a fallu une génération d'économistes pour l'explicitier, l'approfondir, et surtout la rendre digeste. Mais l'œuvre de Keynes est révolutionnaire à plus d'un titre.

L'invention de la macroéconomie

« Nous avons donné à notre théorie le nom de “théorie générale”. Par là, nous avons voulu marquer que nous avions en vue le fonctionnement du système économique pris dans son ensemble [...]. Et nous prétendons qu'on a commis des erreurs graves en étendant au système pris dans son ensemble des conclusions qui avaient été correctement établies en considération d'une seule partie du système prise isolément. » Le raisonnement néoclassique souffrait en effet, selon Keynes, d'une tare originelle. Bâti à partir du comportement des acteurs pris isolément, il n'était généralisé au niveau global qu'à force d'abstractions irréalistes. Keynes construit son circuit économique directement sur des données globales (les « agrégats »), comme la consommation, l'épargne, l'investissement. L'économie est ainsi perçue comme un système de flux

interdépendants.

Pour les néoclassiques, chaque marché est indépendant et capable de s'équilibrer par ses mécanismes propres. Les équilibres de chaque marché confluent, miraculeusement, dans l'équilibre général. Équilibre optimal, qui plus est. Keynes considère, lui, que chaque marché dépend de tous les autres. La demande de travail par les entreprises dépend, par exemple, de la demande des consommateurs sur le marché des biens et services. Il n'y a aucune raison pour que ces interactions aboutissent à un quelconque équilibre automatique, et encore moins pour que cet équilibre soit optimal.

Le rôle central de la consommation

Une des aberrations de la pensée néoclassique est, selon Keynes, la primauté de l'épargne sur la consommation. Selon les néoclassiques, la décision d'épargner (de « ne pas dîner aujourd'hui ») précède la décision de consommer. L'épargne, arbitrage entre la consommation présente et future, est fonction du taux d'intérêt ; la consommation est ce qui reste du revenu une fois l'épargne accomplie.



À retenir

Keynes renverse totalement cette logique. Les ménages consomment d'abord et épargnent ensuite, s'ils en ont les moyens. Et il est bon qu'il en soit ainsi parce que, selon Keynes, la consommation est le véritable moteur de l'économie. C'est en fonction de la consommation que les entreprises produisent, investissent, embauchent. L'épargne, considérée depuis Say comme la vertu

cardinale des agents économiques, est ravalée au rang de véritable calamité économique. Elle se fait au détriment de la consommation et fait donc baisser les prix, déprime l'investissement et fait chuter l'efficacité marginale du capital. Une véritable horreur.

Si la consommation, elle, est si bénéfique, c'est qu'elle amplifie l'effet d'un joujou extraordinaire : le *multiplicateur*. Le multiplicateur est un mécanisme qui relie les variations de l'investissement aux variations du revenu global. Il mesure l'impact d'une augmentation de l'investissement sur l'augmentation de la richesse du pays ; or, cet impact est un multiple des sommes investies et l'ampleur de la multiplication dépend de la *propension marginale à consommer* (PMC).

La propension à consommer mesure la part d'un revenu qui est consommée. La *propension marginale* à consommer mesure la part d'un revenu *supplémentaire* qui est consommée. Or, Keynes souligne le fait que la PMC est d'autant plus grande que le revenu est faible. Une augmentation d'un revenu faible sera consacrée essentiellement à la consommation. Une augmentation d'un revenu élevé sera consacrée essentiellement à l'épargne. Keynes tire de cette analyse ce qui sera un de ses enseignements majeurs : augmenter les bas revenus est la meilleure manière de stimuler (ou de relancer) l'activité économique, la création de richesse, le bien-être.

La monnaie n'est pas un voile



Théories

Depuis Jean-Baptiste Say, on considérait que la monnaie était neutre. Simple intermédiaire, elle n'était que l'outil d'un échange

« produits contre produits ». Keynes rompt avec cette vision du « voile monétaire » en montrant que la monnaie, dans certaines conditions, peut être voulue, recherchée et détenue pour elle-même. C'est la « préférence pour la liquidité », qui se manifeste notamment en période d'incertitudes ou quand le taux d'intérêt est particulièrement bas. C'est par la préférence pour la liquidité que « la monnaie pénètre dans le circuit économique ».

Le taux d'intérêt n'est donc plus la récompense d'une abstention de consommer, mais la récompense de ne pas thésauriser. « Le prix que nous demandons pour nous dessaisir de cet argent donne la mesure de notre inquiétude. » Le taux d'intérêt n'est pas issu de la rencontre de l'offre et de la demande d'épargne, mais de celle de l'offre et de la demande de monnaie. L'enseignement qu'on tirera de cette analyse est que toute politique économique doit comporter un volet monétaire assurant des taux d'intérêt assez élevés pour que la monnaie, éventuellement injectée par le gouvernement dans une politique de relance, ne finisse pas dans la « trappe à liquidité », c'est-à-dire soit thésaurisée et sortie du circuit économique.

Déséquilibres et chômage

C'est dans l'analyse du chômage que la révolution keynésienne se manifeste pleinement. Dans ce domaine, elle terrasse littéralement les vieilles théories néoclassiques incapables d'expliquer le chômage massif des années 1930. Selon les libéraux, le chômage ne peut être qu'accidentel et temporaire. Si le marché fonctionne correctement, avec l'apparition du chômage, les salaires vont baisser, l'offre de travail étant supérieure à la demande. Si les salaires baissent, la demande de travail va

augmenter et le chômage sera résorbé automatiquement. Il ne restera que des chômeurs « volontaires », c'est-à-dire des personnes qui, compte tenu des salaires offerts, préfèrent ne pas travailler.

Dans les années 1930, à un moment où les chômeurs se comptent par dizaines de millions, cette analyse apparaît bien peu crédible. Celle que propose Keynes est plus convaincante. L'emploi ne dépend pas du niveau des salaires. Aucun entrepreneur n'embauchera un ouvrier pour la seule raison que le salaire est bas. Il faut qu'il ait besoin de cet ouvrier. Or, un ouvrier sert à produire et l'entreprise ne peut produire que si elle a une demande. L'emploi (comme l'investissement) dépend de ce que Keynes appelle la *demande effective*, c'est-à-dire la demande escomptée par les entrepreneurs. Si les salaires sont bas, la demande sera faible et l'embauche insuffisante. Ce qui était la *solution* pour les libéraux devient le *problème* pour Keynes. Le chômage n'a aucune raison de s'autorésorber, au contraire. Les salaires bas ne peuvent que l'aggraver et le rendre permanent.

L'intervention de l'État

La conclusion à laquelle aboutit inévitablement la révolution keynésienne est la refonte du rôle économique de l'État. L'économie n'étant pas capable de s'autoéquilibrer et le marché pouvant avoir un fonctionnement chaotique, Keynes préconise « l'élargissement des fonctions de l'État, seul capable d'éviter une complète destruction des institutions économiques actuelles ». Le diagnostic est sans appel et la thérapie conséquente :

- L'État doit prendre en charge une part importante des investissements, en les finançant par le déficit budgétaire de

préférence à l'emprunt qui peut peser sur les taux d'intérêt ;

- L'État doit assurer un fort niveau de demande et de consommation, notamment par l'augmentation des bas revenus. La création de « salaires minimums » légaux répond à cet objectif ;

- L'État doit avoir une politique monétaire active. Il doit assurer, par le contrôle de l'offre de monnaie, des taux d'intérêt assez bas pour faciliter l'investissement, mais pas trop pour éviter que la monnaie ne soit engloutie dans la trappe à liquidité.

Keynésiens et libéraux : le match du siècle



Théories

Pendant l'après-guerre, le débat économique s'est cristallisé autour de l'opposition entre néolibéraux et keynésiens. Les premiers ont poursuivi leur quête mathématique des équilibres parfaits (Paul Samuelson, 1915-2009 ; Maurice Allais, 1911-2010 ; Gérard Debreu, 1921-2004) ou du rôle déterminant de la monnaie (Milton Friedman, 1912-2006 ; Friedrich von Hayek, 1899-1992). Les autres ont prolongé les analyses du maître, comme Joan Robinson, Nicholas Kaldor (1908-1986) ou Michal Kalecki (1899-1970).

Une troisième voie s'est dessinée, celle des « économistes de la synthèse », comme John Hicks, Alvin Hansen, James Tobin (1918-2002), Paul Samuelson lui-même, qui essayèrent de ramener les analyses de Keynes

dans un univers néoclassique. Ce sont eux qui ont dominé la pensée économique jusqu'aux années 1970.

Le match prend fin au début des années 1980 par l'abandon du courant keynésien et le triomphe absolu de la pensée libérale, enrichie, durcie et restaurée par le retour des vieux sages Friedman et Hayek et l'irruption d'une nouvelle génération conquérante d'économistes libéraux. Toujours est-il qu'en cas d'urgence, comme en 2008 avec la crise des subprimes ou en 2020 avec la pandémie de la Covid-19, c'est toujours l'État que l'on invoque comme sauveur suprême.

Les hétérodoxies fertiles

Au ^{xx}e siècle, les grandes chapelles se sont peu à peu constituées et imposées. La grande famille libérale d'abord, puis la keynésienne. C'est en leur sein que s'est fait l'essentiel de la réflexion économique. Mais quelques auteurs non intégrés dans ces écoles de pensée ont exploré des voies et des problématiques prometteuses. Ce sont des apports précieux venus des disciplines sœurs (sociologie, histoire) ou d'économistes dits « hétérodoxes », du grec *hétéro*, « différent », et *doxa*, « opinion ».

L'apport des sociologues et des historiens : Weber et Braudel

« L'économiste qui ne serait qu'un économiste serait un piètre économiste », a dit justement J. S. Mill. Au fur et à mesure que la technique économique s'est affirmée, les économistes, devant résoudre des problèmes

de plus en plus pointus, ont été atteints par la maladie des spécialistes : la myopie. Keynes, par exemple, qui a tant critiqué la myopie des marchés, est un technicien admirable mais à aucun moment, il ne s'est posé des questions fondamentales sur la nature du système économique et sur son devenir. Technicien admirable mais totalement insensible aux problèmes du long terme. « À long terme, nous sommes tous morts », disait-il.

Heureusement, des « spécialistes » d'autres disciplines se sont penchés avec bonheur sur la nature et la dynamique de notre système économique. C'est le cas du sociologue Max Weber et de l'historien Fernand Braudel. Leurs analyses sont précieuses, notamment par leur opposition, qui ouvre la voie à un débat fertile sur une question que peu d'économistes du ^{xx}e siècle ont abordée : qu'est-ce que le capitalisme ? Une question d'actualité, depuis cinq siècles.

Weber et l'éthique protestante

Référence incontournable dans son domaine, Max Weber (1864-1920) est un des fondateurs de la sociologie moderne. Refusant la vision marxiste qui considère que l'homme est déterminé par les rapports de production, Weber se pose la question des mobiles de l'action humaine et en vient à expliquer « de quelle façon les "idées" deviennent des forces historiques efficaces ».

« Le problème majeur de l'expansion du capitalisme n'est pas celui de l'origine du capital, c'est celui du développement de l'esprit du capitalisme », écrit-il dans *L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme* (1905). Weber analyse le capitalisme comme le produit d'un état d'esprit précis, d'une mentalité particulière : le protestantisme. La Réforme a écarté l'Église des rapports entre l'homme et Dieu. L'individu se trouve

désormais seul face au Créateur. De cette solitude naît une angoisse fondamentale, renforcée chez certains protestants (les calvinistes) par le dogme de la prédestination. La destinée de l'homme est toute tracée mais l'homme l'ignore. Dès lors, trois attitudes sont possibles : le fatalisme et la passivité, l'abandon à la jouissance, ou la recherche des signes d'élection. Le protestant se lance, avec tout son désespoir, dans cette troisième voie.

Le « mode d'emploi » de la vie, le protestant le trouve dans la Bible, que l'invention de l'imprimerie va faire arriver dans tous les foyers :

- **Le travail est glorifié.** « Tu gagneras ton pain à la sueur de ton front » ; « La répugnance au travail est le symptôme d'une absence de grâce. » Chacun doit réaliser sa vocation (*Beruf*) dans le travail ;

- **Le temps est considéré comme le bien le plus précieux.** « Chaque heure perdue est soustraite au travail qui concourt à la gloire de Dieu » ;

- **L'« ascétisme puritain » résulte du refus de tout gaspillage et de la recherche d'une vie « saine ».**

À partir de là, le « signe » de l'élection est tout trouvé : c'est la réussite professionnelle, et l'argent gagné. Mais à une condition, condition qui est un des ressorts les plus puissants du capitalisme : l'argent lui-même ne doit pas être gaspillé. Il doit lui aussi travailler à la gloire de Dieu. Épargne et investissement sont les seules utilisations possibles. Ainsi s'opère, au sein même du christianisme, la grande métamorphose. L'argent, source de tous les maux chez les

catholiques, devient le sceau que Dieu lui-même pose sur l'action des hommes.

Cette mentalité décrite par Weber a laissé son empreinte en Europe du Nord, mais encore plus aux États-Unis où elle explique parfaitement les mœurs et certains traits de caractère de la population : du bol de céréales du petit déjeuner (existe-t-il quelque chose de plus profondément calviniste qu'un bol de céréales ?) au puritanisme qui a façonné les mœurs de ce pays, jusqu'à la cohabitation du culte de l'argent et du culte lui-même.

Certains personnages célèbres du capitalisme américain sont une véritable caricature du capitaliste webérien : ainsi, le vieux Rockefeller, riche comme Crésus, était connu pour sa pingrerie et son mode de vie austère. La légende dit qu'il ne se nourrissait que d'une pomme par jour et que sa redingote lui durait « plus qu'un chien ». Walt Disney ne s'est pas trompé en le prenant comme modèle pour son Oncle Picsou.

Les Juifs, le Monde et l'Argent

En 2002, Jacques Attali a publié un ouvrage intitulé *Les Juifs, le Monde et l'Argent* qui peut être considéré comme une réponse à l'« éthique protestante » de Max Weber. C'est également un travail salubre sur un domaine où, jusqu'à présent, régnaient les préjugés antisémites. La thèse d'Attali, fin connaisseur du judaïsme, est que c'est au sein de cette religion et du peuple juif qu'il faut chercher l'origine des bases du capitalisme. L'explication est savante, qui mêle théologie et histoire : l'autorisation du prêt à intérêt, l'invention de certaines techniques (chèque, lettre de change). Ainsi, de Babylone à la création de l'État d'Israël, on suit les aventures d'un peuple qui, par son nomadisme, ouvre la voie au commerce et à la finance.

Une autre idée (présente chez de nombreux historiens) est d'établir un lien entre la présence d'une population juive importante et le développement d'un pays. Ainsi, l'expulsion

des Juifs d'Espagne, du Portugal et d'Italie du Sud aurait condamné ces pays à un développement tardif, alors que les pays ayant accueilli les Juifs expulsés, comme la Hollande ou l'Angleterre, auraient profité de leur dynamisme. Toujours est-il que la présence de Juifs n'a pas toujours été synonyme de développement, comme en Afrique du Nord ou dans les pays de l'Est. Le débat n'est pas clos.

La leçon du professeur Braudel

Personnage fascinant que Fernand Braudel (1902-1985), écrivant sa thèse sur la Méditerranée au temps de Philippe II dans un camp de prisonniers, et appartenant à une génération d'historiens d'exception (Marc Bloch, Georges Duby, Lucien Febvre...), qui ont bouleversé définitivement notre manière de faire l'histoire.

Braudel et ses amis de l'école des Annales inventent une nouvelle méthode axée sur la longue période, seule capable de faire saisir les vrais changements, sur une approche lourde des phénomènes, qui prend en compte la vie des gens ordinaires et délaisse l'événement, axée surtout sur une interdisciplinarité bienvenue dans une époque de spécialistes du détail. Braudel a quelque chose de l'homme de la Renaissance, lui qui a tellement étudié cette période.

Dans *La Dynamique du capitalisme* (1976), Braudel analyse la naissance et le développement du capitalisme sur une période allant du ^x^e au ^{xviii}^e siècle. La clé de lecture de ce long enfantement est la superposition de trois univers, comme dans un lent processus géologique :

- **La vie matérielle**, qui est le socle dur de la vie de l'immense majorité des Européens jusqu'au ^{xviii}^e siècle, voire

au-delà dans certaines régions, un monde accroché à la terre, isolé, vivant dans un rayon de quelques dizaines de kilomètres (le « pays ») ;

- **L'économie de marché**, qui se développe progressivement à partir du ^{xiii}e siècle, autour de foires et marchés régionaux où se pratiquent la transparence et la loyauté de l'échange « la main dans la main et les yeux dans les yeux » ;

- **Le capitalisme**, qui vient se greffer sur ces deux mondes, sans les remplacer mais devenant hégémonique.

Le capitalisme intervient d'abord dans le « commerce lointain », celui des épices et des tissus précieux, qui a fait la fortune de Venise ou de Gênes. Il est caractérisé par l'intermission entre le vendeur et l'acheteur d'un intermédiaire, tout-puissant puisqu'il dispose justement de fortes sommes d'argent. L'échange qu'il met en place ne se fait plus « les yeux dans les yeux » mais « le couteau sous la gorge ». Dès l'origine, le capitalisme assume les caractéristiques qui seront toujours les siennes : il est par définition « opaque », il est « monopoliste » et naît « mondialisé ».

Le capitalisme est donc italien de naissance. Mi-vénitien pour le commerce lointain, mi-florentin pour la banque. Catholique, de toute façon. Braudel réfute donc Weber. Comme l'avait fait Werner Sombart (1863-1941). Reste à expliquer pourquoi le capitalisme, né en Italie, va prospérer en Europe du Nord.

Le capitalisme décline en Italie pour une multitude de causes :

- **Géopolitiques, d'abord.** En 1453,

Constantinople est prise par les Turcs. De pont vers l'Orient, la Méditerranée devient une impasse, un cul-de-sac. C'est à cause de la chute de Constantinople que les Européens se lancent à la recherche d'une nouvelle voie vers les Indes. Espagne et Portugal sont aux premières loges, les Italiens aussi (Christophe Colomb qui découvre par hasard l'Amérique, Amerigo Vespucci qui lui donne son nom), mais plus l'Italie, coincée dans son impasse ;

•
Politiques, ensuite. Le capitalisme a besoin, pour se développer ultérieurement, d'un autre cadre, d'autres supports. L'État moderne est le cadre idéal pour se lancer à la conquête des marchés mondiaux et de plus grands marchés intérieurs. L'Espagne et le Portugal d'abord, puis la Hollande et l'Angleterre prennent la main. L'Italie des innombrables républiques et principautés est hors jeu ;

•
Culturelles, enfin. L'Italie nourrit son « don fatal de la beauté » (Charles Péguy) à l'excès. Les princes et les seigneurs, les populations elles-mêmes profitent de la richesse, la mettent au service d'une vie de plaisir et de beauté. Dans un monde ouvert et concurrentiel, c'est du suicide. Au nord, au contraire, l'ascétisme et la hargne au travail font merveille. Ils s'épanouiront totalement en Amérique.

Voilà la leçon de Braudel. Retenons quelques idées fortes :

•
Capitalisme et économie de marché ne sont pas des termes équivalents. L'un

s'impose à l'autre, la dénaturation et la domine. Le capitalisme, c'est l'« antimarché » ;

•
Le capitalisme ne crée pas de structures propres. Il se greffe sur les structures et les hiérarchies (et les inégalités) existantes et les utilise à son profit. Il s'est greffé sur la société féodale, sur l'État, sur le colonialisme. Braudel est mort trop tôt pour voir l'ultime greffe, la plus étonnante : la greffe du capitalisme sur le communisme ;

•
Le capitalisme est né mondialisé. C'est à Braudel qu'on doit l'expression « économie-monde ».

Autrement dit, comme le disait Winston Churchill (1874-1965), « ceux qui voient loin derrière eux voient loin devant eux et aucun oculiste ne viendra me contredire ».

Veblen et la « classe de loisir »

Exemple même de l'économiste hétérodoxe, Thorstein Veblen (1857-1929) ne se rapproche en rien de ses collègues. Fils de paysans norvégiens récemment immigrés, n'ayant appris l'anglais qu'à l'adolescence, brillant étudiant (à Yale) mais piètre professeur (de Chicago à Standford), il a toujours été en marge de l'establishment par son esprit caustique, son mode de vie bohème et même son aspect physique. Il refuse totalement l'économie telle qu'on la pratique à son époque, sans en tirer toutefois un engagement politique.

L'*Homo œconomicus* de Marshall et des marginalistes, leurs équilibres parfaits lui

paraissent pour le moins irréalistes et inopérants. Il place au centre de ses préoccupations l'analyse des forces mouvant l'économie et créant des *institutions*, comme la propriété privée. L'économie doit avoir comme objet l'étude de l'homme en relation avec les moyens matériels de son existence.

La psychologie est au cœur de la démarche de Veblen, qui rejette toutefois la vision simpliste des marginalistes entièrement axée sur l'opposition plaisir/douleur. Trois mobiles principaux sont au centre de l'activité économique de l'homme, trois « instincts » :

- Le dévouement au groupe (*parental bent*) ;

- Le goût du travail bien fait et efficace (*instinct of workmanship*) ;

- Le goût du savoir désintéressé (*idle curiosity*).

Mais, dans chaque homme, à côté de l'« instinct de travail », se tapit dans l'ombre l'« instinct prédateur ». Si le premier pousse l'homme à se mesurer à la nature et à la domestiquer par son labeur, l'autre le pousse à se mesurer aux autres, à arracher aux autres par la violence ce qu'il n'a ni produit ni mérité. Dans l'activité économique, deux mondes dérivent de ces instincts : l'*industry* et le *business*. L'un produit et fonde la prospérité collective, l'autre ne pense qu'à faire fortune par la spéculation et le commerce.

La propriété privée provoque l'apparition d'une classe oisive qui est socialement dominante. Dès lors, la possession de biens ne sert plus seulement à satisfaire des besoins physiques, mais un besoin social de montrer aux autres qu'on appartient à un groupe

dominant. Ceci est d'autant plus nécessaire qu'avec la démocratisation des sociétés, notamment américaine, les distinctions sociales traditionnelles s'estompent. Le loisir étant le propre des riches et des dominants, il va se montrer, s'exposer. La consommation devient une émission de *signifiants de puissance*, donc une *consommation ostentatoire* (*conspicuous consumption*). Avec la consommation ostentatoire et les loisirs apparaît le gaspillage ; figure imposée du riche, qui justement parce qu'il est riche peut faire un usage immodéré de ses biens et de son temps.

La présence de ces signifiants chez certains déclenche un processus d'*émulation*. Ce mobile que Veblen présente comme un des plus puissants de l'activité économique pousse les moins riches à calquer le mode de vie et de consommation des plus riches. Il en résulte une course-poursuite et une insatisfaction permanente. « Toute classe sociale est mue par l'envie et rivalise avec la classe qui lui est immédiatement supérieure dans l'échelle sociale », cette émulation permanente est « le plus puissant, le plus constamment actif, le plus infatigable des moteurs de la vie économique ». Veblen rejoint Marx et Weber. Pour tous trois, mais pour des raisons différentes, le capitalisme est d'abord un système, une logique, une mécanique, dont le moteur est la poursuite d'une accumulation sans fin.

DANS CE CHAPITRE

La diversité de la réflexion économique actuelle

•

L'économie comme pensée dominante

•

Les nouveaux axes de réflexion

•

Quelques questions toujours sans réponse

Chapitre 3

Penser l'économie aujourd'hui

Il en est de l'économie comme de toute discipline plus ou moins scientifique : l'ampleur des problèmes posés et leur complexité poussent à la spécialisation. D'ailleurs, les économistes ne sont pas les moins bien placés pour faire l'éloge de la spécialisation. Depuis Smith et l'exemple de la fabrique d'aiguilles, on sait que sans la division du travail il n'y a pas de salut. Mais aujourd'hui, l'aiguille, il faut aller la chercher dans la botte de foin. Il n'existe pas *une* économie : la discipline s'est éclatée en une multitude de spécialisations. Aux séparations traditionnelles sont venues s'en ajouter d'autres, transformant la bonne vieille économie politique de Ricardo en un puzzle dément que nul n'est plus capable de recomposer.

Une discipline éparpillée, façon puzzle

Dans cet éparpillement, le risque majeur est, de toute évidence, la myopie. Les économistes ne l'évitent pas toujours. Quant à l'observateur curieux qui aimerait tout simplement savoir où en est l'économie aujourd'hui, il risque d'être aveuglé par le brouillard que forme la superposition des écoles, la multiplication des angles de recherche, l'inextricable complexité des outils et des méthodes. Mais le brouillard cache une montagne, solide, compacte, incontournable : la victoire de l'économie libérale.

Les voix de l'économie sont infinies



Théories

Au cours du ^{xx}e siècle, la réflexion économique s'est spécialisée, c'était inéluctable. Les grandes branches de la discipline se sont écartées au fur et à mesure que l'arbre poussait. La microéconomie s'est séparée de la macroéconomie, la théorie de la politique économique, et l'histoire économique suivait son petit bonhomme de chemin. Depuis la fin de la guerre, et de plus en plus aujourd'hui, chaque branche s'est démultipliée en une myriade de sous-spécialisations. Économie monétaire, modélisation, économie financière, sciences de la gestion, économie publique, économie du développement, économie internationale... La liste est longue, qui mène d'ailleurs aux frontières d'autres disciplines : sociologie, sciences politiques, sémiologie, mais aussi

logique, thermodynamique, climatologie (ce qui donne des hybrides curieux, comme la bioéconomie, la sociobiologie ou la neuroéconomie).

Sans oublier qu'en économie, rien ne se fait en dehors des inévitables mathématiques, à qui on emprunte non seulement les outils devenus omniprésents et irremplaçables, mais également certaines problématiques, comme par exemple le thème du chaos. Voici, parmi toutes les spécialités économiques, celles qui sont aujourd'hui incontournables.

Économétrie et modélisation

Le rêve de l'économiste est de mettre l'économie en fonction. Depuis les marginalistes, tout est calcul. Avec Debreu ou Allais, tout est devenu système. L'économétrie est apparue dans les années 1930 ; le premier prix Nobel a été attribué à Ragnar Frisch (1895-1973) et Jan Tinbergen (1903-1994), deux économètres. Plus tard, d'autres spécialistes de ce secteur, comme Trygve Haavelmo (1911-1999), Tjalling Koopmans (1910-1985) et Lawrence Klein (1920-2013), l'ont également reçu. L'économétrie est la branche la plus dure de cette « science molle » que reste fondamentalement l'économie.

L'objectif est de mettre au point des *modèles* mathématiques intégrant un maximum de fonctions et pouvant être utilisés comme des *simulateurs* de la réalité économique. L'intérêt de la démarche est évident : si le modèle fonctionne, il devient un outil extraordinaire de prévision au service des gouvernements et des entreprises. Et les modèles ne manquent pas. Un exemple : le modèle Mosaïque (modèle pour la simulation, l'analyse et l'interprétation quantitative de l'économie) de l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) est fait de 815 fonctions

et comporte 1480 variables. Des mastodontes de ce type abondent, ils portent souvent des noms sympathiques (Icare, Mogli, Copain, Star), mais qu'en est-il de leur efficacité ?

Les résultats sont mitigés. Des fois, ça marche ; des fois, ça ne marche vraiment pas. Pour 1991, la loi de finances était bâtie sur une prévision de croissance de 2,7 %. En réalité, celle-ci fut de 0,6 %... Des écarts encore plus importants se sont produits pour 1975, 1988, 1993. Ce qui surprend toujours les prévisionnistes, ce sont les retournements de tendance. Comme le dit un document de Bercy, « les périodes les plus difficiles à prévoir sont les périodes de retournement de l'activité ». Étonnant, non ? Si prévoir, c'est prédire que l'avenir est la continuation du présent, est-ce bien nécessaire de déranger autant de fonctions ?

En 2006, les économistes de l'Union des banques suisses (UBS) ont mis leurs modèles au service des pronostics sportifs. Ils ont remplacé les fonctions d'investissement, de consommation, de variation de la masse monétaire par les caractéristiques des 32 équipes participant à la Coupe du monde de football. Résultat ? L'Italie championne du monde après une finale contre... le Brésil. Pour 2010, les résultats ont été bien décevants. Paul le Poulpe a été plus fort qu'UBS. Pour 2014, Goldman Sachs prévoyait (comme tout le monde) une victoire du Brésil à domicile. La déroute contre l'Allemagne en a surpris plus d'un. Elle était aussi inimaginable que le krach des banques en 2007.

Errare humanum est... En 2018, Goldman Sachs réitère son erreur en prévoyant une finale Allemagne-Brésil qui n'aura jamais lieu. Allez les Bleus !

La cliométrie : la muse et la

fonction

En 1993, le prix Nobel d'économie est attribué à Robert Fogel (1926-2013) et Douglass North (1920-2015) pour avoir « renouvelé la recherche en histoire économique par l'application de la théorie économique et des méthodes quantitatives aux changements économiques et institutionnels ». North et Fogel sont des « cliométriciens ». La *cliométrie* est la rencontre de Clio, la muse grecque de l'histoire, et de l'économétrie. On prend nos bons vieux modèles et, au lieu de s'en servir pour prévoir l'avenir, on s'en sert pour prévoir... le passé. L'exercice semble être marqué au coin de la plus grande prudence. Il devrait être en effet plus facile d'explorer le passé que l'avenir, mais on n'est pas à l'abri de quelques surprises.

On doit à Robert Fogel deux études importantes. L'une sur le rôle des chemins de fer dans la croissance économique des États-Unis au ^{xix}e siècle, l'autre sur la rentabilité de l'esclavage. À partir d'une quantité colossale de documentation chiffrée, Fogel calcule ce qu'aurait été la croissance américaine si le chemin de fer n'avait pas existé. Résultat : à peine une différence de 5 %. « Aucune innovation, considérée isolément, n'a été vitale pour la croissance au ^{xix}e siècle », dit-il. C'est ce qu'on pourrait appeler une *relativisation absolue*.

S'agissant de l'esclavage, Fogel s'attaque à une autre idée reçue : l'esclavage a disparu parce que c'était un système économique inefficace. En utilisant les mêmes méthodes économétriques, il réussit à prouver, chiffres à l'appui, exactement le contraire. L'esclavage était un système efficace et rentable... C'est donc le politique qui, cette fois-ci, a dicté sa loi. Bonne nouvelle. Pour le reste, on ne peut que rester dubitatif, autant sur les résultats que sur la méthode.

L'individualisme méthodologique tous azimuts

Prix Nobel 1992, Gary Becker (1930-2014) a un rêve : unifier la logique du vivant et du social. Cette mission, il croit l'accomplir par l'extension du raisonnement microéconomique à tous les domaines de la vie. Si la microéconomie nous donne des outils pour faire nos choix de consommation, d'emploi, de placement, pourquoi ne pourrait-on pas les utiliser pour toute sorte de choix ? Se marier, faire des enfants, tout devient choix à gérer à la façon de l'*Homo œconomicus* : rationnellement, par le calcul.

Dans son *Traité sur la famille* (1981), Becker présente la famille comme une institution économique dans laquelle mari et femme essaient de maximiser leur utilité et leur satisfaction par le mariage. Ainsi, chacun des conjoints doit se spécialiser dans les tâches où il est le plus efficace et le plus productif. Le contrat de mariage est un contrat comme un autre par lequel la femme, par exemple, s'engage à donner des enfants en échange de protection et sécurité. Sa rupture, par le divorce, est aussi une décision économique qui dépend des possibilités alternatives de revenu ; ainsi, l'augmentation des salaires féminins ou l'existence d'allocations pour les mères célibataires sont autant de causes de l'accroissement du nombre de divorces.

Cette volonté de mettre l'individualisme méthodologique à toutes les sauces n'a pas de limites : le crime et même le suicide sont traités comme des « choix ». Becker est surtout célèbre par sa théorie du « capital humain » (*Human Capital*, 1964). L'éducation est un véritable investissement mis en œuvre par les individus. Ceux-ci se livrent à un calcul pour comparer ce que coûte la formation, mesurée en argent mais aussi en temps perdu, en loisirs sacrifiés et en revenus

non perçus, et ce qu'elle rapporte comme revenus futurs. Si le coût actualisé net de l'éducation est inférieur aux avantages qui en découlent, l'investissement est rentable. Ainsi, les différences de salaires ont une explication simple et rationnelle : ceux qui gagnent plus sont ceux qui ont le plus investi en « capital humain ».

Que penser de notre prix Nobel ? Certains considèrent qu'il fait atteindre à l'ineptie de l'individualisme méthodologique de rares sommets, d'autres qu'il a fait progresser notre connaissance de l'homme et des mécanismes économiques.

Une régression vraiment linéaire

Depuis quelques décennies, l'économie s'est donc lancée dans l'exploration tout à fait passionnante du « je peux tout expliquer ». L'arme fatale est l'outil statistique. Mais la statistique est un outil à utiliser avec circonspection. Un outil qui permettrait de dire qu'un homme ayant les pieds dans un four et la tête dans un congélateur « est en moyenne à la bonne température ».

Mais la moyenne est un outil rustique, l'économiste en a bien d'autres. Parmi ceux-ci, il en est un qui mérite une mention particulière : la *régression linéaire*. Il s'agit d'un outil relativement simple : on prend deux variables et on les met en fonction. Entre les deux axes, un nuage de points se dessine. Si le nuage n'est pas trop dispersé, on en tire une droite, une courbe, une fonction, et on en conclut que les deux phénomènes sont liés par une causalité, une logique. Seulement, il y a un problème. Si on cherche une corrélation entre le nombre de jours de pluie et les ventes de parapluies, il ne

faudrait pas que la causalité soit renversée et qu'on tire la conclusion qu'il pleut plus parce qu'on vend plus de parapluies ! Ce genre de faux pas est plus facile à commettre qu'il n'y paraît. Stanley Jevons (*Commercial Crisis and Sunspots*, 1878) n'attribuait-il pas les crises économiques à la périodicité des taches solaires ?



Attention

Un autre problème se pose : celui de la « tierce cause ». Il se peut que deux phénomènes (A et B) soient liés à un troisième élément (C) qui les détermine tous deux. Dans ce cas-là, croire que A détermine B est facile, et on en trouvera toutes les preuves statistiques, sans jamais prendre en compte C. On dit que les cadres sont stressés. Effectivement, ils consultent plus les psys que les ouvriers spécialisés. Et si c'était une question de revenu ou de culture ? Si l'ouvrier est stressé et qu'il n'a pas les moyens, ou pas l'habitude, de voir un spécialiste, on ne le saura pas. L'économiste continuera à dire que le cadre est plus stressé que l'ouvrier, parce qu'il est cadre.

Avoir les yeux plus gros que le ventre (et réciproquement)

En 2003, un important article est publié dans *The Journal of Economic Perspectives*, signé David Cutler et Edward Glaeser, professeurs à Harvard et chercheurs associés au célèbre National Bureau of Economic Research. Le sujet est : « *Why Have Americans Become More Obese ?* » (« Pourquoi les Américains sont de plus en plus gros ? », *Problèmes économiques*, n° 2860). Bonne question, sachant que 61 % des Américains sont en surpoids et que 27 % sont obèses.

La recherche minutieuse opérée par les professeurs commence par des raisonnements élémentaires, comme la baisse du coût des aliments, l'industrialisation du secteur alimentaire, la baisse du temps de préparation des repas. Puis les choses se compliquent. Pour comparer les États-Unis au reste du monde, d'autres variables sont prises en compte : le PIB par tête, le taux d'activité féminin (« aucun des deux n'est lié de manière significative à l'obésité »), puis la fréquence des contrôles des prix (ici, on a un lien : plus il y a contrôle, moins il y a d'obèses). Viennent ensuite les « barrières tarifaires et non tarifaires ». Bingo : plus le pays est protectionniste, plus l'obésité est réduite. On continue par la réglementation : plus de réglementation, moins d'obésité. On continue, curieusement, par le temps nécessaire à la création d'une entreprise : « L'obésité est moindre où ce délai est plus long »... Enfin, cerise sur le gâteau, on met en relation le prix d'un Big Mac qui « constitue une mesure approximative des coûts relatifs de l'alimentation dans différents pays » (*sic*) et l'obésité. Plus le Big Mac est cher, moins il y a d'obèses...

L'étude s'achève par une brillante « modélisation des problèmes de contrôle de la consommation », où sont pris en compte, entre autres, « le bénéfice marginal de l'alimentation actualisé », le « coût marginal en termes de temps et financier de l'alimentation » et d'autres plaisanteries du même acabit.

Conclusion générale : le problème de l'obésité est lié à de mauvais calculs individuels, car « l'individu normal » pourrait, « des vingt minutes gagnées sur la préparation des repas, en passer quinze à faire de l'exercice et perdre du poids et disposer encore de cinq minutes de liberté ». Et enfin : « Des individus pourront souffrir du progrès technique, mais ceux qui ne connaissent pas de problèmes graves de contrôle de leur consommation en bénéficieront. »

Cette étude est exemplaire des méthodes et des conclusions d'une certaine économie des comportements. Choix de critères d'analyse pour le moins discutables, place déterminante accordée à la prétendue rationalité individuelle et oubli total de critères d'analyse dont l'importance n'échapperait même pas au profane. Ainsi, tout le monde sait qu'une des premières caractéristiques de

l'obésité aux États-Unis est d'être une maladie de pauvres. Nos chercheurs oblitèrent la question, et s'ils la frôlent parfois, c'est pour mieux l'ignorer : « L'enrichissement de la population permet une alimentation plus abondante. Mais l'évolution des revenus semble impuissante à expliquer nos résultats. Le revenu et l'obésité ont actuellement une corrélation négative », rien de plus. Ce qui aurait pu être un point de départ intéressant est écarté du revers de la main et on retombe lourdement sur des considérations totalement inopérantes : « Le méfait principal de la surconsommation alimentaire n'étant pas la paupérisation par surcroît de dépenses alimentaires (*sic*). » On vous avait prévenus : il pleut parce qu'on vend des parapluies !

Citons ici quelques résultats obtenus par cette méthode :

- Les entreprises où il y a plus de femmes sont plus performantes (*Problèmes économiques*, n° 2885) ;

- La croyance en l'enfer stimule les performances économiques (*Problèmes économiques*, n° 2882).

En appliquant les méthodes de Gary Becker, Steven Levitt (né en 1967), auteur de *Freakonomics* (2005), un des livres d'économie les plus vendus de tous les temps, a obtenu des résultats réellement monstrueux :

- La criminalité a baissé aux États-Unis à cause de la libéralisation de l'avortement (voilà qui doit poser de réels problèmes de conscience à la « *moral majority* » et à ses représentants...) ;

- Un enfant vivant dans une famille qui a une piscine et une arme a cent fois plus de chances de se noyer que de mourir

par balle (faut-il laisser les armes en vente libre et instaurer un « permis de port de piscine » ?) ;

- Les dépenses en campagnes électorales n'ont pas d'effet significatif sur le résultat du scrutin (c'est sans doute pour ça qu'elles augmentent de manière exponentielle).

Actuellement, Levitt mène des études statistiques approfondies pour répondre à des questions poignantes :

- **« Lorsque Hollywood lance une superproduction, est-il réellement nécessaire de dépenser en moyenne 35 millions de dollars en marketing ? »** « C'est une question difficile, car pour connaître la réponse il faudrait se livrer à une expérience : sortir un gros film sans publicité par exemple, ce qui est un risque énorme » (*Le Monde*, 25 février 2005) ;

- **« Pourquoi n'y a-t-il pas davantage de femmes qui se prostituent ? »** Voilà une autre question pertinente. On attend avec impatience la réponse.

L'état des lieux... communs

Que l'économiste soit un intellectuel ne fait aucun doute. Mais s'il en a très souvent les défauts (détachement de la réalité, constructions fumeuses...), il ne partage pas son lieu d'habitation avec ses congénères d'autres disciplines. Comme d'autres intellectuels, l'économiste vit dans une tour, mais ce n'est pas une tour d'ivoire. Ce serait plutôt une tour de contrôle. Détaché de la

réalité peut-être, mais jamais de la réalité du pouvoir.

La tour de contrôle

Derrière les hommes politiques, derrière les grands décideurs de la banque et de l'industrie, il y a toujours un économiste.

Les hommes du président

Depuis la création du Council of Economic Advisers (CEA) en 1946, aucun président américain n'a pu se passer des conseils avisés d'un staff d'économistes issus des meilleures universités.

Kennedy citait toujours l'économiste canadien John Kenneth Galbraith (1908-2006) comme maître à penser et s'est entouré de Robert Solow (né en 1924), Paul Samuelson et James Tobin. En 1961, ces trois derniers rédigent un rapport sur l'état des États-Unis, qui recommande des moyens pour juguler les cycles en insistant sur les dépenses publiques. Walt Whitman Rostow (1916-2003), professeur d'économie politique à Harvard, a été conseiller spécial de la Maison Blanche de 1961 à 1968. Derrière Richard Nixon (1913-1994), il y a eu Arthur Burns (1904-1987), qui fut président du Federal Reserve Board (FED), la banque centrale américaine, et Milton Friedman, conseiller économique du parti républicain. Ronald Reagan (1911-2004) a eu Gilder, Friedman et... John Wayne, auquel il disait se référer en cas de doute. Bill Clinton (né en 1946) a eu Joseph Stiglitz (né en 1943), président du CEA, à la tête d'une équipe appelée la *dream team*. Par la suite, Stiglitz fut vice-président de la Banque mondiale. Barack Obama a eu pour conseillers Paul Volcker (1927-2019), Lawrence Summers (né en 1954), Christina Romer (née en 1958) et Esther Duflo (née en 1972).

En Grande-Bretagne, Nicholas Kaldor fut conseiller spécial auprès des gouvernements travaillistes de 1964 à 1968 et de 1974 à 1976. Margaret Thatcher (1925-2013) était une inconditionnelle de von Hayek. En France, le général Charles de Gaulle (1890-1970) ne pouvait se passer des conseils de Jacques Rueff (1896-1978). En 1997, le Conseil d'analyse économique (CAE) créé par Lionel Jospin comptait parmi ses membres ce que l'intelligence économique française avait de meilleur : Michel Aglietta (né en 1938), Philippe Herzog (né en 1940), Pierre-Alain Muet (né en 1945), Alain Lipietz (né en 1947), Élie Cohen (né en 1950), Jean-Paul Fitoussi (né en 1942), Edmond Malinvaud (1923-2015), Jean-Jacques Rosa (né en 1941), Christian de Boissieu (né en 1947). Dans le discours d'installation du CAE, Lionel Jospin déclarait : « La création du CAE répond à la nécessité, pour un gouvernement trop souvent confronté à l'urgence, de pouvoir se référer à une structure de réflexion qui lui permette d'éclairer ses choix dans le domaine économique. » L'économie est donc « une structure de réflexion éclairante ». Rien ne se fait sans elle.

Si, dans les années 1960, l'*Economic Report to the President* est devenu le manifeste du keynésianisme que tout gouvernement se devait de respecter, la politique d'indépendance des banques centrales, qui est le credo de la politique économique depuis un quart de siècle, a été influencée de manière déterminante par l'article « Rules Rather than Discretion », écrit en 1977 par Edward C. Prescott (né en 1940) et Finn E. Kydland (né en 1943), prix Nobel 2004.

En 2021, une commission de 26 économistes dirigée par le prix Nobel Jean Tirole et Olivier Blanchard, ex-chef économiste du FMI, a remis au président de la République un rapport de 500 pages sur « les grands défis

économiques ». Au menu : réchauffement planétaire, montée des inégalités et vieillissement de la population. Aura-t-il le même succès ?

Parfois, les économistes mettent directement la main à la pâte. Keynes fut un dignitaire de la haute administration britannique. C'est lui qui représentait son pays à la conférence de Bretton Woods. Robert Reich (né en 1946) a été ministre du Travail de Bill Clinton. Raymond Barre (1924-2007) et Joseph Schumpeter ont été également ministres, avec des résultats... mitigés. Il est rare qu'un économiste sollicité par le pouvoir décline l'invitation. C'est ce qu'a fait Steven Levitt, contacté par Clinton et George W. Bush (né en 1946). Il a avoué que la macroéconomie « est trop ardue » que « c'est une tâche désespérée » (*Le Monde*, 26 février 2005).

Les hauts lieux de l'économie

Si l'économie était une religion, nous n'aurions guère de difficulté à en trouver les lieux saints. L'économie à sa Mecque, son *Opus Dei*, ses chevaliers de l'ordre, ses congrégations. Les États-Unis sont bien évidemment la Terre promise. L'économie actuelle est une discipline américaine. Si, dans le passé, de nombreux pays ont apporté une contribution significative au savoir économique, aujourd'hui, rien de ce qui compte en économie ne se pense en dehors des États-Unis. Ne serait-ce que parce qu'à partir d'un certain niveau de réflexion, il est impensable de « réussir » en dehors de ce pays, de ses universités, de ses revues.

Les universités prestigieuses en ce domaine ne manquent pas : Harvard, Yale, Stanford, Princeton, Californie, Columbia. Mais une mention particulière doit être accordée à l'université de Chicago, fief de « l'école de Chicago » de Friedman et de ses héritiers.

Von Hayek y enseigna, ainsi que James Buchanan (1919-2013). Pendant les années 1990, au moment où le néolibéralisme était sur le haut de la vague, les prix Nobel ont plu sur Chicago : Merton Miller (Nobel, 1990), Ronald Coase (1991), Gary Becker (1992), Robert Fogel (1993), Robert Lucas (1995).

Le Massachusetts Institute of Technology (MIT) de Cambridge, dans le Massachusetts, mérite également le détour. Depuis sa fondation en 1861, il est devenu un des hauts lieux de la recherche scientifique mondiale, ayant hébergé dans ses murs plusieurs dizaines de prix Nobel, toutes disciplines confondues. Il est le symbole absolu de la collaboration des chercheurs et du monde universitaire avec l'industrie et les entreprises. Ajoutons le National Bureau of Economic Research, qui est le centre le plus important de la recherche empirique aux États-Unis. Kusnets, North, Fogel et Leontief, entre autres, y ont travaillé.

Les « réservoirs » de la pensée économique

À côté de ces universités, des « clubs de réflexion » (*think tanks*) ou des fondations de toute espèce alimentent une recherche rarement gratuite, plus souvent canalisée dans des engagements partisans, si ce n'est une mise à contribution dans le domaine... militaire. Citons quelques exemples : la Société du Mont-Pèlerin est une association de chercheurs chargée de la défense du dogme libéral. Créée en 1947, elle fut présidée successivement par von Hayek, Friedman et Buchanan. Le prestige de ses membres en fait une référence incontournable.

La Rand Corporation est un organisme lié, à sa fondation en pleine guerre froide, au

ministère de la Défense, qui a abondamment subventionné la recherche économique, notamment par la création d'une bourse pour les étudiants de troisième cycle en économie dans les universités les plus prestigieuses.

Les militaires ont trouvé dans les modèles mathématiques des économistes des outils sophistiqués utilisables dans les conflits, la négociation et les échanges de renseignements. Kenneth Arrow (né en 1921), par exemple, a travaillé à la Rand Corporation, dans un programme de l'US Air Force.

L'American Enterprise Institute et la Heritage Foundation sont deux autres *think tanks* incontournables, connus pour leur engagement néoconservateur.

Sur l'autre bord, on trouve, depuis le traumatisme de la crise des *subprimes*, un club de réflexion sponsorisé par le milliardaire George Soros : l'INET (Institute for New Economic Thinking), qui compte parmi ses parrains George Akerlof, Joseph Stiglitz et Amartya Sen, trois prix Nobel.

En France, les *think tank* ne manquent pas : Institut Montaigne, Fondation Concorde, Terra Nova, le Cercle des économistes, l'Institut de l'entreprise. Certains *think tank* réussissent à avoir une présence médiatique non négligeable. Ce fut le cas pour Les Économistes atterrés, farouchement antilibéraux, et pour l'IFRAP (Fondation pour la recherche sur les administrations et les politiques publiques, ultralibérale), dont la présidente, Agnès Verdier-Molinié, arpente les médias, pour dire tout le mal qu'elle pense de l'État, de l'administration et des fonctionnaires.

Le savoir économique produit aux États-Unis est sanctionné par la publication d'articles dans les revues spécialisées. Les trois plus prestigieuses sont :

- *The American Economic Review* (éditée par l'American Economic Association) ;

- *Quarterly Journal of Economics* ;

- *Journal of Political Economy*.

La publication dans ces revues est incontournable pour rendre un CV d'économiste prestigieux. Et pour y être publié, il vaut mieux travailler dans les universités qui les contrôlent (notamment Harvard et Chicago), une sorte d'inceste académique.

Gratin dauphinois et Prix Nobel toulousain

Au cours des dernières décennies la France n'a guère brillé au firmament de l'économie, alors que dans le passé elle en a été un des berceaux. Un seul Prix Nobel (Maurice Allais ; un autre français de naissance, Gérard Debreu, l'a obtenu en tant qu'américain). Les écoles, universités et revues françaises n'avaient pas le prestige de leurs homologues américaines. La tradition française des « ingénieurs économistes » faisait que nos grands économistes étaient plutôt issus des grandes écoles scientifiques (Polytechnique, Mines). Or voilà qu'en 2014, coup sur coup, deux Français se sont imposés dans le gotha de l'intelligence économique mondiale. C'est d'abord Thomas Piketty qui fait un malheur en librairie avec *Le Capital au ^{xx}e siècle*. Il succède ainsi à Frédéric Bastiat, quasiment inconnu en France, véritable star des libéraux aux États-Unis. Vient ensuite le prix Nobel de Jean Tirole, qui consacre un homme et son école, la Toulouse School of Economics. En 2019, Esther Duflo, spécialiste reconnue de la lutte contre la pauvreté, réitère l'exploit. Il y a un domaine dans lequel la France a toujours excellé : ses écoles de commerce (HEC en tête) et de finance (Paris Dauphine, Panthéon-Sorbonne) sont réputées être parmi les meilleures d'Europe. Dans le classement du *Financial Times* on trouve régulièrement une bonne quinzaine d'écoles françaises dans les cinquante

premières. On trouve également les diplômés de ces écoles en bonne place parmi les dirigeants des plus grandes entreprises internationales.

En dehors des États-Unis, seule l'Angleterre brille encore avec les universités d'Oxford et de Cambridge. Cette dernière fut durablement marquée par le personnage de Keynes qui y fut étudiant et professeur, y fondant « l'école de Cambridge ». Un autre joyau de la couronne est la London School of Economics (LSE), fondée en 1895 sur le modèle de l'École libre des sciences politiques de Paris (Sciences Po) par, entre autres, George Bernard Shaw (1856-1950). Entre anciens élèves et professeurs, on y dénombre au total 14 prix Nobel, notamment en économie. Une quarantaine de chefs d'État sont aussi passés par la LSE, ainsi qu'un président américain, la reine du Danemark et... Mick Jagger.

Le prix Nobel d'économie ou la sanctification

L'économie a ses saints, ses bienheureux. À la différence de l'Église, il n'est pas nécessaire d'être mort pour être soumis au processus de béatification, mais il convient généralement d'être assez âgé. Et anglo-saxon. En réalité, le prix Nobel d'économie n'existe pas. La récompense qu'on présente sous ce nom est le « Prix de la banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel ». Créé en 1968, il est le couronnement absolu de la reconnaissance en matière économique.

Le « prix Nobel » d'économie est toujours au centre d'innombrables polémiques. D'abord par l'écrasante majorité de lauréats anglo-saxons, qui représentent les deux tiers du total, proportion qui augmente encore si on tient compte des universités d'origine des lauréats. La seule université de Chicago en

compte neuf. Les universités anglo-saxonnes dépassent les 90 %. Selon certains, le prix Nobel ne serait que le triomphe des idées triomphantes, le sacre du lieu commun et de l'économiquement correct.

Le prix Nobel d'économie est un peu comme l'Académie française : la liste des exclus n'aurait rien à envier à celle des lauréats. Citons un seul exemple, qui vaut pour tous : celui de Piero Sraffa.

Tableau 3-1 Les Prix Nobel d'économie.

Année	Lauréat	Pays	Sujet
1969	Jan Tinbergen	Pays-Bas	Le système walrasien
1970	Lionel Robbins	Angleterre	Le bien-être
1971	Jan Tinbergen	Pays-Bas	Le bien-être
1972	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1973	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1974	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1975	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1976	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1977	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1978	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1979	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1980	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1981	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1982	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1983	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1984	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1985	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1986	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1987	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1988	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1989	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1990	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1991	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1992	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1993	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1994	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1995	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1996	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1997	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1998	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
1999	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2000	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2001	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2002	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2003	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2004	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2005	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2006	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2007	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2008	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2009	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2010	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2011	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2012	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2013	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2014	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2015	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2016	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2017	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2018	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2019	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2020	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2021	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2022	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2023	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2024	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2025	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2026	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2027	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2028	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2029	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2030	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2031	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2032	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2033	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2034	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2035	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2036	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2037	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2038	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2039	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2040	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2041	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2042	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2043	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2044	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2045	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2046	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2047	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2048	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2049	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2050	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2051	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2052	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2053	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2054	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2055	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2056	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2057	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2058	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2059	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2060	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2061	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2062	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2063	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2064	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2065	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2066	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2067	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2068	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2069	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2070	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2071	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2072	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2073	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2074	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2075	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2076	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2077	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2078	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2079	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2080	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2081	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2082	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2083	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2084	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2085	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2086	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2087	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2088	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2089	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2090	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2091	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2092	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2093	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2094	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2095	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2096	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2097	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2098	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2099	John Hicks	Angleterre	Le bien-être
2100	John Hicks	Angleterre	Le bien-être

politiques, Thatcher et Reagan en tête, ont su tirer les leçons de cet échec et redonner vie à une idéologie, à des valeurs, à des comportements que les électeurs anglo-saxons ont accueillis les bras ouverts. Dans les cénacles économiques, l'affaire a été vite entendue : comme le dit Robert Lucas, « dans les séminaires de recherche, la théorisation keynésienne n'était plus prise au sérieux, l'assistance se mettait à bavarder et à rire ».

La victoire libérale est bâtie sur l'œuvre des deux pères fondateurs que sont Friedrich von Hayek et Milton Friedman. L'un comme philosophe de la critique de l'État, l'autre comme démolisseur des dogmes keynésiens (voir [chapitre 10](#)). Une nouvelle génération d'économistes libéraux a pris la relève des vieux sages dans les années 1970 et 1980.

Tout d'abord, la nouvelle école classique (NEC) de Robert Barro (né en 1944), Robert Lucas (Nobel 1995) et Thomas Sargent (né en 1943), qui tient aujourd'hui le haut du pavé. Robert Lucas est, d'après le jury du prix Nobel, « l'économiste qui a eu la plus grande importance dans le champ de la recherche macroéconomique depuis 1970 ». Il a « transformé de fond en comble l'analyse macroéconomique et la vision de la politique économique ». Le cheval de bataille de la NEC, ce sont les anticipations rationnelles : les agents sont capables de s'adapter immédiatement à une politique budgétaire expansionniste ou à une politique monétaire inflationniste les rendant totalement inefficaces. L'État est donc impuissant.

L'État subit par ailleurs les attaques convergentes des économistes de l'*offre* (George Gilder, Arthur Laffer) qui dénoncent les politiques de répartition et les impôts qui les financent, et des économistes du *public choice* (James Buchanan, Gordon Tullock, 1922-2014) qui appliquent à la vie politique

les méthodes de l'analyse économique et dénoncent le mythe de l'État dépositaire du bien-être commun. Les *libertariens*, dont le propre fils de Milton Friedman, David, est le chef de file, poussent la critique de l'État jusqu'à sa dernière limite : l'État est totalement inutile, on pourrait très bien s'en passer.

De ce maelström d'idées, passées pour certaines avec une rapidité inouïe dans le credo économique commun, sont issus les dogmes économiques actuels. Ce sont ces dogmes qui sont répercutés à travers le monde par les différents organismes ayant comme but de les faire connaître ou de les faire respecter : du Fonds monétaire international (FMI) à l'Union européenne (UE) en passant par la Banque mondiale et la FED. Il existe même un lieu de pèlerinage, Davos, où les sommités de la finance, des affaires et de la politique se donnent rendez-vous pour répéter et réaffirmer la bonne parole. Parfois, on y invite quelques prix Nobel, comme ce fut le cas en 1996 pour un « sommet industrie ». Cette année-là, ils étaient cinq (Miller, Coase, Becker, Fogel, Lucas). Tous se sont félicités de l'état de l'économie mondiale et des perspectives d'avenir. Quelques mois avant la crise asiatique.

Les six piliers du dogme

La victoire libérale aboutit à la définition de ce qui est aujourd'hui « économiquement correct ». Les vérités que nul n'est censé ignorer sont les suivantes :

- **Le marché est le régulateur absolu, dans tous les domaines, du travail aux relations internationales.** Si on le laisse agir librement, il est à même de régler au mieux tous les problèmes ;

- **L'inflation est le mal absolu.** Véritable cancer de l'économie, elle doit être combattue sans cesse dans ses causes profondes : déficits budgétaires, coûts excessifs du travail, monopoles publics ;

- **L'individu est rationnel et responsable de ses actes.** Il faut qu'il puisse agir librement sans entraves et en dehors de tout assistanat coûteux et inutile ;

- **L'action de l'État est nocive ou, au mieux, inutile.** Il ne doit s'occuper que de la gestion de la monnaie, de la justice, de la défense ;

- **Le chômage est naturel.** Les politiques de l'emploi ne servent qu'à engendrer de l'inflation. Si on laisse faire le marché, le chômage se résorbe automatiquement ;

- **Les fluctuations sont le résultat du fonctionnement normal de l'économie.** Il n'est pas utile que l'État intervienne. De toute manière, la rationalité des individus rend cette intervention inefficace.

Jean Tirole

Méconnu avant son prix Nobel, Jean Tirole risque de rester mal compris après l'avoir reçu. Pour preuve cette bévue de l'AFP (reprise en chœur par certains journalistes) : traduisant à la va-vite le communiqué du comité Nobel qui encensait ses travaux sur le *market power*, on a fait de lui un libéral chantant les louanges du *pouvoir du marché*. En réalité Jean Tirole a travaillé sur le *pouvoir de marché*, le pouvoir que les entreprises ont *sur* le marché. Spécialiste de la théorie des jeux qui fausse le bon fonctionnement du

marché, Tirole a analysé le rôle des nouvelles technologies dans les mécanismes de la concurrence. Il en tire une conclusion que nul ne peut ignorer : les marchés doivent être régulés mais en tenant compte des spécificités des branches industrielles intéressées. On peut bien entendu rêver d'une régulation plus sévère que celle préconisée par notre Prix Nobel, mais de là à faire de Tirole un disciple de l'école autrichienne...

Le dogme mis à mal

Au cours des dernières années, le dogme libéral a été quelque peu malmené. On peut même dire que la main invisible a distribué quelques claques sonores à ses propres partisans. Certains, comme Alan Greenspan (né en 1926), ont avoué « s'être trompés ». D'autres n'ont pas hésité à proclamer la « mort du marché », comme Joseph Ackermann, P-DG de la Deutsche Bank : « Je ne crois plus au pouvoir d'autocorrection des marchés (Bloomberg, 17 mars 2008) » ou Horst Köhler, ex-directeur du FMI et président de la République fédérale allemande : « Les marchés internationaux se sont métamorphosés en un monstre qui doit être repoussé dans sa tanière. »

Plus sobrement, Martin Wolf, du *Financial Times*, envoie le faire-part suivant : « Retenez la date du vendredi 4 mars 2008, ce jour-là, le rêve d'un capitalisme global de libre entreprise est mort. [...] La dérégulation a atteint ses limites. »

Dans l'urgence de la crise, les gouvernements du monde ont eu recours à des recettes keynésiennes, voire « socialistes » (comme les nationalisations) pour sauver le monde de la catastrophe. Quoi qu'il en soit, la question de l'efficacité même du marché est posée.

Des questionnements nouveaux

La microéconomie traditionnelle était fondée sur des hypothèses pour le moins irréalistes. Depuis quelques décennies, beaucoup d'économistes ont essayé de remédier à ce problème pour rendre la question du choix économique plus opérationnelle.

La nouvelle microéconomie



Théories

Dans l'économie traditionnelle, on considérait les individus comme isolés et incapables d'avoir un quelconque impact sur les décisions des autres : c'est le critère d'atomicité du marché. On considérait également le marché comme étant parfaitement transparent. L'information, parfaite, est à la portée de tous ; sans coût. Ce sont là des critères irréalistes. Si on les écarte, de nouveaux horizons s'ouvrent.

Les décisions des différents agents ont une conséquence sur les décisions des autres agents. Dès lors, le choix de l'individu (toujours jugé comme rationnel) doit être analysé en termes de jeu. On peut considérer une situation économique comme un jeu :

- Si elle met en présence plusieurs acteurs (joueurs) ;
- S'il y a plusieurs choix possibles (stratégies) ;
-

Si des issues différentes existent selon les choix opérés (gains).

Les « jeux » sont envisagés sous deux formes :

- **Les jeux coopératifs**, si on imagine que des ententes peuvent exister entre joueurs (c'est l'idée que développent John von Neumann, 1903-1957, et Oskar Morgenstern, 1902-1977, dans *Théorie des jeux et du comportement économique*, 1944) ;

- **Les jeux non coopératifs**, s'il n'y a pas d'entente (théorie de John Forbes Nash, 1928-2015, datant de 1950).

La théorie des jeux permet la construction d'une *matrice des gains*, qui devient un outil précieux d'aide à la décision. La matrice des gains indique le gain ou la perte de chaque joueur pour chaque combinaison de stratégies. Elle peut comporter un *point d'équilibre* (ou équilibre de Nash) lorsque, compte tenu de la stratégie de l'autre, le choix de chacun des deux joueurs est gagnant. Dans ce cas, les choix sont facilement identifiés et il n'y a pas d'hésitation sur la stratégie à mettre en œuvre. On parle alors de *stratégie dominante*.

Aujourd'hui, la théorie des jeux est mise à contribution dans de nombreux domaines : l'économie, bien entendu, notamment pour l'étude des stratégies des entreprises dans des situations d'oligopole, mais aussi dans les domaines politique (analyse des choix des électeurs, théories de la justice sociale) ou militaire et diplomatique (stratégie des conflits et des négociations). Les prix Nobel 2005 Robert Aumann (né en 1930) et Thomas Schelling (né en 1921) ont travaillé dans ce dernier domaine.

Le dilemme du prisonnier

L'exemple qui illustre le mieux les jeux non coopératifs est le célèbre « dilemme du prisonnier » auquel des milliers d'ouvrages et d'articles ont été consacrés. Deux prisonniers ayant commis un délit ensemble sont emprisonnés et interrogés séparément. On leur offre les issues suivantes :

- Si aucun des deux n'accuse l'autre, les deux sont condamnés avec sursis (six mois) ;
- Si chacun accuse l'autre, remise de peine (cinq ans) ;
- Si l'un accuse et pas l'autre, celui qui accuse est relaxé, l'autre a la peine maximum (dix ans).

La meilleure solution serait que les deux coopèrent et décident de ne pas s'accuser. Comme cette solution est impossible, la solution rationnelle est d'accuser l'autre. Mais cette solution n'est pas optimale au sens de Pareto : accuser l'autre signifie renoncer à la meilleure solution (personne n'accuse) à cause du risque d'écoper de la peine maximum. Autrement dit, l'égoïsme peut mener à des solutions non optimales. L'intérêt individuel n'est pas synonyme d'intérêt général.

Le problème de l'information

On doit à George Akerlof (né en 1940, prix Nobel en 2001 avec Michael Spence, né en 1943) et Joseph Stiglitz d'avoir exploré les imperfections du marché, notamment les situations d'asymétrie d'information. Contrairement à ce que suggère le credo néoclassique, sur les marchés, l'information est loin d'être accessible à tous les acteurs de l'échange. Le marché est loin d'être

« transparent ».

Dans un article pionnier de 1970, « The Market for Lemons ; Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism » (*Quarterly Journal of Economics*), Akerlof montre que, sur le marché des voitures d'occasion, il existe une asymétrie d'information entre le vendeur et l'acheteur. Le vendeur connaît les caractéristiques de sa voiture, notamment ses défauts. L'acheteur, lui, sait qu'il risque d'acheter une guimbarde et voudra pondérer ce risque par un prix d'achat très bas. Mais, à ce prix-là, les propriétaires de voitures en bon état refusent de vendre et sortent du marché. En définitive, seuls les propriétaires de voitures de mauvaise qualité restent sur le marché, connaissant les défauts de leur voiture. Les acheteurs potentiels, sachant cela, se retirent du marché : la demande baisse, les prix baissent, aggravant le phénomène. Le marché devient étroit et l'asymétrie de l'information l'empêche de fonctionner de manière efficiente.

Deux problèmes peuvent se poser :

- **L'antisélection (ou sélection adverse).** Lorsque l'information est asymétrique, le marché n'est plus en situation de donner sa juste sanction. Un avocat, qui connaît la loi et la jurisprudence mieux que son client, peut dire : « Cette affaire est difficile, donc il faudra prévoir des honoraires conséquents. » Du point de vue économique, cette transaction sera inefficace, puisque l'avocat ne sera pas payé à son juste prix ;

- **L'aléa moral.** Il intervient lorsque l'asymétrie de l'information aboutit à des comportements irresponsables. Quelqu'un qui s'assure peut, justement

parce qu'il est assuré, se comporter de manière déraisonnable. Un employé de banque qui sait que sa banque ne peut pas faire faillite peut accorder des crédits de manière imprudente.



Conseil

Les deux phénomènes peuvent être liés. Joseph Stiglitz a montré qu'une compagnie d'assurances qui accepte des clients à risque verra ses bons clients la quitter, constatant que des clients présentant plus de risques paient la même prime qu'eux. À terme, la compagnie n'aura plus que de « mauvais » clients et ses primes ne pourront qu'augmenter. De l'aléa moral, on aboutit à la sélection adverse.

Tout un domaine, appelé la *théorie des incitations*, s'est développé pour trouver des solutions à ce genre de problèmes. Dans les modèles principal/agent (où le principal est le mandant et l'agent le mandataire), on considère que l'agent dispose d'un avantage informationnel qui peut fausser la transaction. On se pose la question de savoir comment établir un contrat « efficient » pour éviter cela.

Lorsque l'action de l'agent demeure inobservable par le principal, on peut, pour motiver des salariés, fixer des salaires au mérite. Mais dans ce cas, seul le résultat est observable, pas l'effort fait pour l'obtenir. Il faut donc rechercher des contrats mettant en œuvre des incitations pour l'agent.

Les contrats bonus/malus ont été inventés, dans le domaine de l'assurance, pour pallier l'aléa moral. Il s'agit bien de contrats incitatifs, de « contrats optimaux de second rang ». Ils n'assurent pas l'optimum mais

limitent les dégâts.

Il n'y a de nouveau que ce qui a été oublié

S'agissant des rapports employeur/employés, Carl Shapiro et Joseph Stiglitz, dans l'article « Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device » (*American Economic Review*, juin 1984), en utilisant les concepts d'information asymétrique, aboutissent à des résultats étonnants. Que peut faire un employeur pour donner de l'ardeur à l'ouvrage à ses employés, sachant qu'il ne peut pas systématiquement détecter les tire-au-flanc ? Dès qu'un employé un peu laxiste est signalé, il est immédiatement licencié. Encore faut-il que ce « risque » que l'employeur fait peser sur ses employés soit conséquent. Il faut pour cela que le « coût » du licenciement soit dissuasif. La solution consiste alors à élever le salaire. Il existerait là un « salaire optimal de second rang », qui donnerait un bon équilibre entre surcoût et productivité du travail.

C'est curieux, cette manie des économistes de faire des phrases : si on se souvient bien, au début du ^{xx}e siècle, un des slogans de la Confédération générale du travail (CGT) d'alors était : « À mauvaise paie, mauvais travail », les syndicats prévoyant même l'arme du sabotage pour se faire comprendre (« sabotage » est un mot délicieusement français dont l'origine est un « sabot » glissé dans les rouages d'une machine...). Un siècle après, les économistes auraient-ils compris qu'« à bonne paie, bon travail » ? Non. Cette solution ne tient pas. Car, si on considère une économie constituée de plusieurs firmes, toutes les entreprises faisant le même raisonnement, l'incitation à l'effort ne tient plus. Si l'employé est licencié, il trouvera un salaire aussi élevé ailleurs.

Mais un autre « régulateur » intervient alors. L'élévation des salaires fait apparaître du chômage. C'est le risque de se retrouver sans emploi qui va servir d'incitation à l'effort. Remonter au début du siècle ne suffit donc pas. Il faut aller jusqu'à Marx et au chômage présenté comme « l'armée de réserve du capital »...

Envoyez le signal

Face à une information asymétrique, le vendeur peut avoir recours à plusieurs solutions. Tout d'abord, compter sur l'expérience de l'acheteur. Les bons produits vont se révéler tels avec le temps. Mais cela ne pourrait fonctionner que pour les produits à achat répété (*experience goods*). Et encore. Pour les autres (*search goods*), le vendeur a intérêt à envoyer des *signaux* sur la qualité du produit. Les signaux proposés par nos économistes sont d'une originalité douteuse. On peut, par exemple, faire de la publicité ; même de la « publicité non informative » (*sic*) qui donnera au consommateur le signal suivant : « La publicité coûte. Si le producteur est capable d'affronter cette dépense, c'est qu'il est sûr de la qualité de son produit. »

On peut encore utiliser le prix comme signal. On attend là du côté du consommateur le réflexe : prix élevé = qualité élevée. Mais qu'est-ce qui empêche un vendeur de produits de mauvaise qualité de vendre ses produits au même prix ? À ce moment-là, on a qu'à... baisser les prix ! « Dans ce cas, la stratégie de prix faibles transmet le message suivant : la qualité du produit est tellement bonne que le producteur est sûr que les consommateurs continueront à acheter demain. Pour le prouver, il accepte de signaler de manière crédible sa haute qualité en réalisant des pertes aujourd'hui, ce qui serait irrationnel pour un producteur de mauvaise

qualité... » (Anne Perrot, Centre d'économie mathématique, Paris I, *Problèmes économiques*, n° 2291). On peut également se pincer, pour s'envoyer le signal suivant : « Est-ce que je rêve ? »

Ce qui est probable, c'est que ces cas d'asymétrie d'information ne sont pas l'exception en économie, mais la règle. Il existe des coûts d'acquisition de l'information, qui rendent l'équilibre et l'optimum parétien inopérants. Les agents qui ont un avantage informationnel jouissent d'une rente de situation et faussent le jeu du marché. Pour régler ces problèmes, les économistes ont défini des calculs de maximisation qui passent par la mise en œuvre de contrats d'une complexité et d'un irréalisme inouïs. Retenons, en attendant mieux, que les décisions individuelles sont incompatibles avec l'intérêt général et que la main de Smith est de plus en plus invisible.

Neuroéconomie et économie comportementale

Ce qui est devenu de plus en plus visible, grâce au progrès de l'imagerie médicale (IRM), c'est ce qui se passe dans le cerveau. La science économique s'est emparée de ces nouvelles techniques ; une nouvelle branche est née : la neuroéconomie.

Les chercheurs scrutent l'activité cérébrale du consommateur ou du trader au moment de la prise de décision. Les découvertes sont prometteuses : on constate ainsi que les émotions, notamment l'anticipation du regret, sont aussi importantes que le calcul rationnel.

Cette discipline s'est développée dans les

années 2000, en parallèle avec les progrès de l'économie et de la finance comportementale. Cette démarche, couronnée par le prix Nobel accordé en 2002 à Daniel Kahneman (né en 1934), met à contribution la psychologie dans l'analyse des décisions économiques. Richard Thaler et Robert Shiller ont souligné les *biais cognitifs*, c'est-à-dire des erreurs dans la prise des décisions qui peuvent expliquer les dysfonctionnements des marchés financiers, par exemple.

Ainsi et contrairement aux dogmes bien établis de l'individualisme méthodologique et de la prétendue rationalité des agents économiques, on découvre l'importance insoupçonnée de l'affect, de l'interactivité, du mimétisme, voire de la solidarité, dans les décisions.

En attendant d'en savoir plus, la neuroéconomie a enfanté un rejeton opérationnel : le neuromarketing.

Des problèmes toujours sans solution

L'effervescence théorique de l'économie actuelle a permis de marquer des points dans bon nombre de directions, mais certaines avancées créent autant de problèmes qu'elles n'en règlent. C'est le cas de la prise en compte du *hasard*. Par ailleurs, d'autres questions attendent toujours qu'on s'intéresse à elles.

La chasse à l'effet papillon

Parmi les innovations récentes de la science économique, l'exploration du chaos en est une qui pose plus de questions qu'elle n'en résout. Dans tout phénomène économique, il y a toujours une part d'inexpliqué qui résiste aux

modèles, aux mises en équations, aux théories, aux causalités. Les économistes, suivant le chemin tracé par les mathématiques et la climatologie, se sont donc lancés à la recherche des lois du hasard.

C'est le mathématicien Henri Poincaré (1854-1912) qui, à la fin du ^{xix}^e siècle, a le premier montré qu'il existait des systèmes d'équations n'ayant pas de solutions stables mais une infinité de solutions. Plus tard, Edward Lorenz (1917-2008) énonça le principe de l'*effet papillon* (un battement d'ailes d'un papillon en Amazonie peut provoquer un ouragan à l'autre bout de la planète), ce qui est une manière poétique de dire que certains calculs ont des résultats totalement différents si on les fait avec trois ou six décimales derrière la virgule. À la fin des années 1970, Ilya Prigogine (1917-2003) énonce dans ses études en thermodynamique les notions de « chaos fécond » et de « bifurcation ». Plus tard, le mathématicien René Thom (1923-2002) introduit la notion de « catastrophe ». Dans les années 1980, les économistes (notamment les néolibéraux américains) s'emparent de l'approche *stochastique* (fondée sur l'étude du chaos) et l'appliquent aux phénomènes économiques.

Le chaos et le chou-fleur



Conseil

Ce que les économistes cherchent à savoir, c'est si le « chaos » a ses règles, qui, une fois dévoilées, permettraient de le maîtriser, ne serait-ce que partiellement. La logique d'une telle investigation est la suivante : des variations infinitésimales produisent des *bifurcations* (le système prend une voie ou une autre) et éventuellement des *catastrophes* (le

système change brutalement d'état). L'achat d'un sachet de cacahuètes à Paris pourrait provoquer une crise boursière à Hong Kong. Cette mécanique est impossible à retracer, mais on sait qu'il existe, dans le hasard, des *attracteurs étranges*. Un *attracteur* en économie est un point, une droite, une situation, autour desquels les phénomènes viennent se stabiliser. Les fluctuations économiques, les prix, suivent cette logique. Un attracteur étrange a la même logique, mais il est imprévisible. La partie est-elle perdue pour autant ? Non, car bifurcations et attracteurs étranges donnent naissance à un petit joujou qui a l'avantage d'être concrètement utilisable : les *fractales*.

Une fractale est une fonction chaotique présentant une *autosimilarité*, c'est-à-dire qu'elle est composée de parties qui ressemblent à son tout. Comme un chou-fleur. Chaque branche de chou-fleur ressemble au chou-fleur. Et alors ? Et alors, si on prend une courbe retraçant l'évolution du cours d'une action à la Bourse et qu'un fragment de cette courbe me donne l'allure générale de la courbe, j'ai là un outil de prévision tout à fait intéressant.

Bien que les controverses dans ce domaine soient violentes, l'approche stochastique est de plus en plus utilisée en économie. À la Bourse, les fractales font déjà partie des outils des analystes. En ce qui concerne la théorie économique, le chaos est à la base de la théorie des cycles réels (TCR) développée par les néolibéraux américains, qui considèrent que les cycles économiques ne sont pas le résultat de dysfonctionnements économiques mais le cheminement « normal » de l'économie, impulsé par cette mécanique stochastique. Soit une raison de plus d'inviter l'État à ne rien faire. Le hasard fait bien les choses.

Dans la finance, les fruits du hasard ont été bien vénéreux : les banques et les traders ont abondamment utilisé les mathématiques stochastiques pour construire et gérer des produits financiers sophistiqués qui étaient censés annuler les risques. On sait comment cela s'est terminé.

Le trou noir de la valeur

C'était sans doute une question trop métaphysique que celle de la valeur ; les économistes l'ont laissé tomber comme une vieille chaussette. L'économie reste donc « une science qui connaît le prix de tout et la valeur de rien », selon l'expression heureuse d'Oscar Wilde.

L'idée des classiques, de Smith à Marx, selon laquelle le travail serait la source unique de toute valeur, a été abandonnée pour des raisons autant politiques que techniques. Politiquement, parce que cela mettait l'économie dans une disposition d'esprit trop favorable aux « travailleurs ». Techniquement, et c'est beaucoup plus grave, cette théorie s'est révélée être une véritable impasse. Aucun économiste marxiste n'a en effet réussi à opérer le passage de la valeur-travail au prix, malgré la sophistication extrême des outils mis en œuvre. Les systèmes économiques s'inspirant de Marx n'ont réussi à produire qu'une catastrophe hors pair, le système des prix étant sans doute un des éléments les plus défailants du système (voir [chapitre 5](#)).

On s'en tient donc toujours à l'approche utilitariste et subjective de la valeur-utilité et on laisse le marché fixer les prix. Selon Bentham, l'argent reste, bien entendu, « la mesure abstraite des plaisirs hétérogènes ». Mais plusieurs problèmes se posent.

Des prix fous !

Lorsqu'on regarde, même distraitement, les prix tels qu'on les pratique sur les marchés, on ne peut qu'être interloqué par les valeurs extravagantes qu'ils assument. Si on ne compte pas en euros mais en salaire moyen annuel, on obtient des résultats étonnants : ainsi, le prix de cession (hors salaire) d'un joueur de football haut de gamme vaut entre 1000 et 5000 ans de salaire moyen. Le salaire d'un P-DG d'une grosse entreprise, ou du même footballeur, se compte en siècles. Trente secondes de publicité à 20 h 30 sur une chaîne nationale se négocient entre un et cinq ans de salaire. Michael Jordan, du temps de sa gloire, gagnait par jour, pour prêter son image à une marque de chaussures, ce que l'ouvrier qui les fabriquait aurait gagné en cent cinquante ans !

Ce qui est vrai à une extrémité l'est également à l'autre : on ne peut qu'être étonné par les prix incroyablement bas de certains produits manufacturés, venant de Chine peut-être, mais la Chine est quand même à quelques milliers de kilomètres de n'importe où par la voie maritime la plus courte. Nos supermarchés sont pleins de « foires à 1 euro ». D'un rayon à l'autre du même supermarché, on peut acheter une paire de chaussures pour moins qu'une paire de lacets. En rusant un peu, et c'est facile avec Internet, on peut aller à Rome en avion pour le même prix que celui de la course du taxi qui vous dépose à l'aéroport.

La confrontation de l'offre et de la demande peut-elle tout expliquer ? D'après les économistes, il n'y a pas d'autre explication envisageable.

Les paradoxes de la gratuité

« Ce qui eût paru à nos pères une aberration,

l'économie du don, est entré en pratique », écrivait André Piettre en 1964. Économie du don, peut-être. À moins que ce ne soit l'économie du dindon...

La gratuité est partout : des journaux gratuits qu'on distribue à la sortie du métro aux cadeaux, parfois empoisonnés, des opérateurs téléphoniques, en passant par les services extraordinaires rendus par Internet. Sans parler des trésors de l'art librement accessibles et des bienfaits non moins remarquables du bénévolat. Mais il y a gratuité et gratuité. Ainsi, un programme d'exploitation d'ordinateur peut être vendu très cher ou copié « frauduleusement » sans que son propriétaire s'en émeuve outre mesure. Un autre, fourni gratuitement par ses concepteurs, vous sera vendu, pas cher mais vendu quand même, par un site spécialisé. Google, grand distributeur planétaire de services gratuits, est devenu une affaire prospère avec une capitalisation boursière de quelque 711 milliards de dollars. Facebook a entamé le même chemin.

Une affiche publicitaire pour un grand magasin annonçait fièrement il y a quelque temps : « Tout ce qui a un prix peut être vendu moins cher. » À cela, un musée national répondait : « Tout ce qui est hors de prix est gratuit. » Le mathématicien Denis Guedj (1940-2010), qui n'est pas homme à plaisanter avec la logique, en a tiré la conclusion suivante : « Tout ce qui a un prix ne vaut rien. »

Des glissements de sens, il s'en opère en quantité par les temps qui courent. Ainsi, le statut de la propriété, mis à mal dans certains domaines, notamment celui des droits d'auteur, se refait une santé en s'affirmant dans des domaines qui ne semblaient pas poser de problèmes jusque-là : copyrights sur les reproductions d'œuvres d'art, de

personnages de bandes dessinées, d'appellations. À la suite d'une longue polémique, aux États-Unis, la Cour suprême a accepté le principe de la légalité des brevets sur des molécules identifiées ou mises au point par les laboratoires biochimiques. Des molécules vivantes.

Notre manière de comprendre les prix, la valeur, la richesse a visiblement besoin d'une réflexion profonde. En commençant par les instruments de mesure.

Le vrai luxe, c'est l'espace

Hier, l'économie ne prenait pas en compte les *externalités* (l'air, la mer, les paysages). Les entreprises et les hommes en ont usé et abusé. Aujourd'hui, on fait marche arrière et bon nombre de « choses » qui semblaient ne pas avoir de valeur se révèlent en avoir une, et qui se paie en espèces sonnantes et trébuchantes. Un seul exemple pour tous : l'espace, urbain notamment. Trouver une place de stationnement gratuit dans une ville devient chose impossible. Payer l'équivalent d'1 kilo de pain pour une heure de stationnement ne semble plus poser de problèmes à qui que ce soit. Mais c'est encore insuffisant. Quelques villes, comme Londres ou Bologne, ont déjà mis en place des systèmes de péage urbain ; d'autres le feront bientôt. Cela va déjà au-delà : pour débarquer aux îles Éoliennes, les touristes doivent payer un droit d'entrée. Le littoral est, théoriquement, accessible à tous, mais très souvent, on ne peut y accéder qu'en louant, à prix d'or, une chaise longue.



Attention

Le calcul de notre PNB révèle quelques anomalies. Ainsi, un bouchon ou un accident

de la route le font augmenter. Le travail d'un bénévole, non. Si vous faites garder vos enfants par une baby-sitter salariée, il augmente ; si c'est une voisine sympa, il n'augmente pas. Les glissements de sens concernent de plus en plus la frontière, de plus en plus mouvante, entre ce qui est « marchand » et « non marchand ». Le problème doit bien se situer quelque part entre le *prix* et la *valeur*. À force de croire que le premier exprime la deuxième, nous sommes peut-être en train de commettre une erreur aussi grossière que celle des premiers économistes qui croyaient que les services ne créaient pas de richesse.

Lorsqu'on dit que des milliards d'hommes vivent avec moins de 1 ou 2 dollars par jour, nous commettons une erreur analogue. Dans certaines zones de la planète, « 1 dollar », on ne sait même pas ce que c'est. Certains vivent encore en l'absence de monnaie ou en dehors (complètement ou partiellement) d'un système marchand. Ce ne sont pas forcément ceux-là qui meurent de faim. Alors, de quoi vivent-ils ? Le bénévolat, la solidarité demandent à être intégrés dans le raisonnement économique comme ont été intégrés l'espace et les externalités.

Les fins et les moyens

L'économie, quel que soit le bout par lequel on la prend, se présente inévitablement comme une science de l'action. Certains voudraient même en faire la « théorie générale de l'agir humain ». C'est cela que l'économiste autrichien Ludwig von Mises (1881-1973) voyait poindre sous l'économie moderne : « En faisant son choix, l'homme n'opte pas seulement pour les divers objets et services matériels. Toutes les valeurs humaines s'offrent à son option. Toutes les fins et tous les moyens, les considérations

tant matérielles que morales, le sublime et le vulgaire, le noble et l'ignoble sont rangés en une série unique et soumis à une décision qui prend telle chose et écarte telle autre » (*L'Action humaine*, 1949).

En tant que technique du choix, l'économie fait merveille. Mais c'est la discipline des moyens, et non des finalités. Cette caractéristique, elle l'a assumée dès la naissance du capitalisme ; l'économie est le produit, mais également le vecteur principal du « désenchantement du monde » selon la belle expression de Max Weber. Un monde où l'efficacité prime sur tout. Mais, chez les protestants, le calcul, l'efficacité, la phobie du gaspillage étaient entièrement voués à la gloire de Dieu. Que reste-t-il des « moyens » si « Dieu est mort » ? L'économie est orpheline d'un au-delà.

On voudrait que la démocratie soit cet au-delà. Mais, en même temps, on dégrade la démocratie en en faisant un calcul, une annexe de l'économie de marché. « Il n'y a pas de raison de penser que le comportement de l'individu-citoyen dans l'isoloir est fondamentalement différent de celui de l'individu-consommateur dans un supermarché », dit Henri Lepage (né en 1941) dans *Demain le capitalisme* (1978). Cette démocratie-là fait moins rêver, elle devient moins désirable. Surtout lorsqu'elle accouche des Trump...

Les hommes redécouvrent alors Dieu, comme l'avait prévu André Malraux : « Le ^{xxi}e siècle sera spirituel ou ne sera pas... » L'économie fait de bonnes affaires avec tous les dieux et tous les au-delà. Ceux des protestants de la « Bible Belt » et de la « moral majority », ceux des émirs du pétrole et ceux des démolisseurs des Twin Towers, ceux, mal définis, des princes encore officiellement prolétariens de la Chine nouvelle.

On pourrait invoquer un au-delà éthique, souhaiter que l'économie commence à se préoccuper de valeurs autres que boursières. Mais, cela aussi, l'économie l'a intégré. L'éthique est déjà devenue une « bonne affaire ». Nike a découvert à ses dépens que ce n'était pas un problème à prendre par-dessus la jambe. Depuis, toute entreprise responsable communique largement sur des chartes de qualité, de respect des droits de l'homme, de l'enfant ou de l'environnement.

Mais l'éthique telle que l'économie la conçoit est tout au plus une étiquette. Un label de plus. L'économie semble désormais connaître le prix de tout, y compris des valeurs. On ne peut que rester sur son « Kant à soi » et se souvenir que l'impératif catégorique est de ne jamais prendre l'humanité comme un simple moyen mais toujours comme une fin. Et l'économie n'est pas près de connaître cette fin.

Partie 2

Les rouages et la machine : les mécanismes économiques



Dans cette partie...

Nous allons explorer l'univers des mécanismes économiques et démonter la machine pour en analyser tous les rouages : la production avec tous les problèmes qu'elle soulève, les échanges et les fameuses lois du marché. Nous attaquerons ensuite la mécanique des fluides, c'est-à-dire les mécanismes de la monnaie et du crédit, qui gagnent

à être connus.

Notre exploration nous mènera enfin à l'analyse essentielle du rôle de l'État, de la fiscalité et de la Sécurité sociale, sujets sur lesquels les passions se déchaînent plus souvent que les intelligences.

DANS CE CHAPITRE

Les mécanismes de la production

•

La productivité et la rentabilité

•

L'évolution des modes de production

•

Le cauchemar du DRH

Chapitre 4

La main et l'outil

Produire est l'acte qui alimente toute la mécanique économique. Sans production, il n'y a pas d'échanges, ni de consommation. C'est le lieu magique de la création de richesses, par lequel l'homme lui-même peut être, se construit. Les mécanismes de la production sont les rouages de base de l'économie et les piliers de la société tout entière.

Les mécanismes de la production

Partons d'une idée simple : pour produire, il faut un certain nombre de choses. Appelons ça des *inputs*. Parmi ces inputs, certains, comme les matières premières, l'énergie ou les produits semi-finis, sont des éléments

subissant la production. Ils sont transformés ou détruits par elle, ils ne la font pas. Les *facteurs de production*, les vrais créateurs de richesse, sont au nombre de deux et deux seulement : le travail et le capital. La main et l'outil. Bien que cela soulève toute une série de questions, supposons qu'aucune production ne soit possible sans la mise en œuvre simultanée de ces deux facteurs. On imagine difficilement un homme produisant sans l'aide d'un outil, fût-il rudimentaire ou ayant un rôle limité. De même, on imagine tout aussi difficilement un outil produisant tout seul, sans la moindre intervention humaine, ne serait-ce qu'une simple opération de contrôle. Dès lors, la mécanique de la production soulève un problème immédiat : celui de la combinaison des facteurs.

Rendements croissants, rendements décroissants

Une entreprise a comme vocation d'augmenter sa production. La méthode la plus simple pour y parvenir, c'est d'augmenter un des deux facteurs de production. C'est une hypothèse réaliste si l'on considère par exemple que le facteur capital n'est pas facilement modulable. Ainsi, un agriculteur possédant un capital donné (une exploitation d'une taille donnée) aura tendance naturellement à augmenter la main-d'œuvre utilisée. Que se passe-t-il dans ce cas simple ? Observons ce schéma :

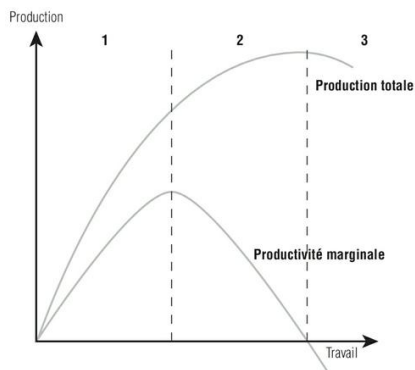


Figure 4-1 Production et productivité.



Conseil

Si on accroît un facteur de production, l'autre étant fixe, la production évoluera de la manière suivante : dans un premier temps, elle va augmenter ; dans un deuxième temps, elle va augmenter moins vite ; dans un troisième temps, elle va baisser. Les phénomènes qu'on a rencontrés pour la satisfaction du consommateur se retrouvent pour le producteur. Si on analyse l'évolution de la production par unité de travail supplémentaire (*productivité marginale*), on peut délimiter trois phases :

1

Rendements croissants. Chaque unité de travail a une productivité supérieure à la précédente ;

2

Rendements décroissants. Chaque unité de travail a une productivité inférieure à la précédente. C'est le moment le plus délicat. Pour produire plus, il faut plus de main-d'œuvre, mais chaque ouvrier supplémentaire va produire moins efficacement, ne serait-ce qu'à cause des limites de l'outillage disponible. Si on a

deux pelles, le premier ouvrier embauché et le deuxième auront la même productivité. Le troisième embauché aura une productivité moindre, car il ne pourra pas utiliser une pelle en permanence. C'est Ricardo qui, le premier, a formulé cette loi, en l'appliquant au travail de la terre ;

3

Rendements décroissants et négatifs.

Chaque unité de travail supplémentaire fait désormais baisser la production. Cette phase extrême peut soulever des perplexités. Comment des travailleurs supplémentaires peuvent-ils faire baisser la production ? C'est bien entendu un cas limite mais tout à fait concevable : si on entasse des ouvriers sur une exploitation agricole, leur présence même réduira la surface disponible pour la culture.

Le point culminant de la courbe, la *production maximale*, est donné par la productivité marginale égale à zéro. L'utilité de cette approche est de montrer à quel point une bonne adéquation entre les facteurs de production est importante. Il ne sert à rien d'augmenter l'embauche ou l'investissement si on ne soucie pas en permanence de l'harmonie entre les deux facteurs. Construire un deuxième haut-fourneau ne sert à rien si on ne peut faire tourner celui qu'on a déjà vingt-quatre heures sur vingt-quatre. Il ne sert à rien d'embaucher des hommes si on ne peut pas mettre à leur disposition les outils nécessaires. Ce qui est vrai en quantité l'est encore plus en qualité.

Coût, coûts... courroux !

Quoi que l'entreprise fasse, ça lui coûte de l'argent. D'ailleurs, même si elle ne fait rien,

ça lui coûte de l'argent. La maîtrise des coûts a toujours été la clé de la réussite de l'entreprise. Elle l'est davantage actuellement, avec le durcissement des conditions de la concurrence et de la rentabilité.

On distingue généralement les coûts en fonction de leur variation par rapport à l'évolution de la production :

•

Les coûts fixes. Ils ne varient pas lorsque la production augmente. Il s'agit des loyers, assurances, frais financiers, d'entretien, de sécurité, etc. En réalité, ces coûts ne sont pas réellement fixes : ils augmentent par paliers lorsque l'on atteint un certain seuil de production ;

•

Les coûts variables proportionnels. Ils augmentent au même rythme que la production. C'est l'ensemble des consommations intermédiaires (matières premières, produits semi-finis), frais de transport, impôts et taxes sur le chiffre d'affaires ;

•

Les coûts variables non proportionnels. Ils varient, mais pas au même rythme que la production. Ce peut être le cas des salaires s'il existe des primes de rendement, des heures supplémentaires, ou le recours au travail temporaire.

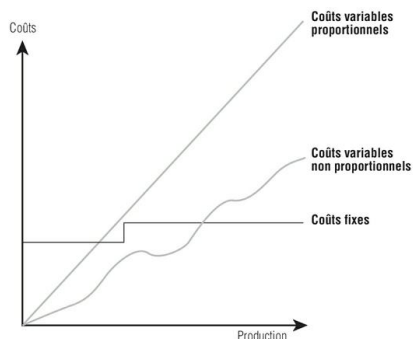


Figure 4-2 Les coûts.

Le *coût total* est bien entendu la somme de tous ces coûts. Le *coût moyen* est le coût total divisé par le nombre d'unités produites. C'est lui qui, retiré du prix de vente, donnera le *profit unitaire*. Enfin, le plus important est le *coût marginal*. C'est le coût de la dernière unité produite. Le plus souvent, le coût marginal est calculé pour un lot de produits (100, 1000...) selon le type de production.

Le coût moyen (CM) et le coût marginal (Cm) assument cette allure :

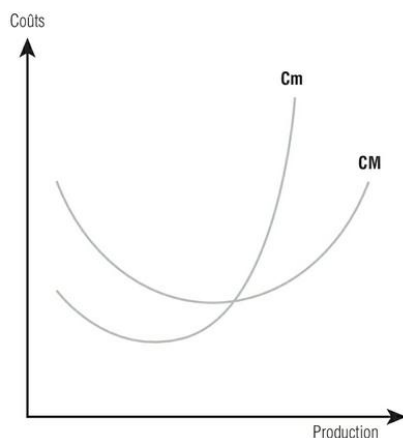


Figure 4-3 Coût moyen et coût marginal.

L'allure de ces courbes s'explique par la succession des mécanismes d'économies d'échelle et de « déséconomies » d'échelle qui font d'abord baisser puis augmenter le

coût moyen. Le coût marginal en dérive (y compris mathématiquement). Si le coût moyen baisse, c'est que chaque produit supplémentaire coûte moins que le précédent. Si le coût moyen augmente, c'est que chaque produit supplémentaire coûte plus que le précédent. Bien entendu, la courbe de coût marginal ne peut couper celle de coût moyen qu'en son point le plus bas (mais si !).

Les économies d'échelle

Un des éléments de la logique de la production est un phénomène purement automatique qui se produit lorsque l'entreprise augmente sa production. Une sorte de prime à la quantité : les *économies d'échelle*. Lorsqu'une entreprise augmente sa production, son coût moyen de production baisse. Cela est dû au fait que les coûts fixes sont divisés par un nombre plus important de produits. Dès lors, plus la production est importante, plus l'incidence de ces coûts est moindre. Il va de soi que certaines activités qui demandent des investissements lourds ont tout intérêt à avoir une production massive. Dans l'industrie automobile, par exemple, la production d'un modèle nouveau peut déclencher des coûts fixes de plusieurs centaines de millions d'euros. Il vaut mieux, dans ce cas-là, que la production se compte en millions d'unités...

Les déséconomies d'échelle internes

La croissance a du bon donc, mais également des limites. Lorsque la production d'une entreprise augmente, inévitablement, à partir d'un certain niveau, un certain nombre de coûts, non directement liés à la production, vont augmenter. L'entreprise doit faire face

aux *déséconomies d'échelle internes*. Il s'agit généralement de coûts liés à l'administration, à la gestion du personnel, à la communication et à la circulation de l'information. L'entreprise peut « prendre du poids », de la « mauvaise graisse » comme on dit pas très élégamment. C'est ce qui est arrivé aux grandes entreprises vers la fin des Trente Glorieuses. Il a fallu à ce moment-là « dégraisser »...

Les économies d'échelle externes

Un autre phénomène peut profiter automatiquement aux entreprises : c'est la modification (positive) de leur environnement. La construction d'une route, d'un pont, d'une infrastructure quelconque peut faire baisser les coûts de production d'une entreprise sans que celle-ci en soit responsable. Et ce qui est sensible avec des infrastructures directement utilisables par l'entreprise est vrai également avec d'autres équipements : universités, centres de recherche, mais aussi hôpitaux, crèches, bibliothèques, qui ont un impact positif au moins sur la santé, la disponibilité et la qualité de la main-d'œuvre. Bien sûr, les entreprises ne sont pas spontanément portées à accepter l'idée qu'une partie de leurs résultats leur soit étrangère ; mais c'est à ça que servent les impôts et taxes qu'elles paient.

Pensez aux centaines de milliers d'heures que la mise en service du périphérique a fait gagner aux entreprises de la région parisienne, au début des années 1970.

Les déséconomies

d'échelle externes

Pensons maintenant aux centaines de milliers d'heures et aux milliers d'hectolitres de carburant que la saturation de ce même périphérique fait perdre de nos jours. Nous avons à faire au phénomène des *déséconomies d'échelle externes*. Une détérioration de l'environnement de l'entreprise fait augmenter ses coûts, sans qu'elle en soit responsable. Ce mécanisme est souvent lié à la saturation d'un territoire, d'un tissu urbain ou des réseaux de transport. L'entreprise est prise dans une sorte de nasse à surcoûts, qui la lèsent dans tous les domaines : difficultés d'approvisionnements, délai de livraisons rallongés, retards répétés du personnel, sans oublier le stress ou la fatigue de celui-ci. Dans ces conditions, l'entreprise n'a qu'une solution : déménager. C'est ce qu'a fait Renault, en quittant l'île Seguin pour aller installer ses usines quelque part en rase campagne à côté d'une cité ouvrière et d'une autoroute fluide.

Produire, c'est bien ; bien produire, c'est mieux

Si la fonction économique d'une entreprise est de produire, l'impératif d'une entreprise exposée à la concurrence est de bien produire. Toute entreprise qui se respecte ne peut avoir qu'un seul but : maximiser son profit.

L'efficacité de la production : productivité et rentabilité

Théoriquement, la maximisation du profit s'obtient d'une manière extrêmement simple.

Compte tenu du fait que le prix est donné par le marché et pour une structure des coûts donnée, l'entreprise ne peut jouer que sur le volume de sa production. La quantité qui lui assure le profit maximum est celle qui égalise le prix et le coût marginal. Tant que le coût marginal est inférieur au prix, l'entreprise continue à gagner de l'argent. Elle doit donc pousser sa production jusqu'à ce point-là, mais pas au-delà. Graphiquement, cela donne :

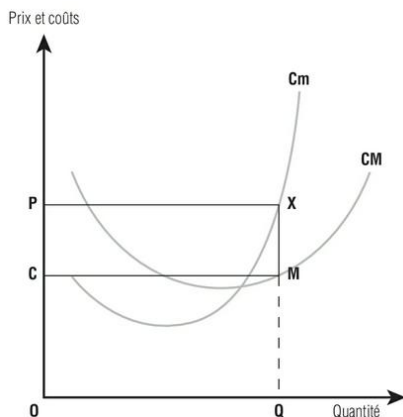


Figure 4-4 La maximisation du profit.

Les données sont les suivantes :

- La quantité Q égalise le prix et le coût marginal (X) ;
- Pour cette quantité produite, l'entreprise a un coût moyen M , donc un coût total égal à la surface $OCMQ$ (coût moyen $\times$ nombre d'unités produites) ;
- Les recettes sont égales à la surface $OPXQ$ (prix $\times$ quantités) ;
- Le profit est égal à la surface $CPXM$, c'est-à-dire recettes totales – coût total.

À partir de cette représentation, on peut comprendre que la maximisation du profit ne peut venir que de deux choses : soit de l'augmentation des recettes, soit de la baisse des coûts. Les deux combinées dans le meilleur des cas.

L'efficacité de la production d'une entreprise peut se mesurer de mille manières, mais deux outils de mesure sont à privilégier : la productivité et la rentabilité. « Obtenir plus de produits pour le même travail, c'est le comble de l'industrie », disait Jean-Baptiste Say.

La *productivité* mesure l'efficacité des facteurs de production. Elle est donnée par un simple rapport entre la production et les facteurs mis en œuvre pour l'obtenir. C'est la productivité du travail qui est le plus souvent jaugée, mesurée sous toutes ses coutures. On mesure la productivité brute, nette, globale (de tous les facteurs), la productivité partielle (d'un seul facteur), horaire, moyenne, marginale... La mesure de la productivité ne pose pas de problèmes pour des productions simples, c'est-à-dire des productions matérielles facilement divisibles (nombre de voitures, tonnes d'acier). Mais les choses deviennent plus ardues face à des productions plus difficilement mesurables, comme c'est souvent le cas des services. Si, par ailleurs, on mesure la production non en volume mais en valeur, on risque d'avoir à faire à des prix, et des prix relatifs, en constante variation. Là, il vaut mieux être prudent, car on mesure avec un mètre qui change constamment de longueur.

La *rentabilité* est un outil de mesure plus radical : l'efficacité de l'entreprise se mesure directement en argent ; argent investi, argent gagné. Il y a moins de place pour les malentendus. Un simple pourcentage suffit. On aura soin d'en soustraire le taux

d'inflation pour avoir la rentabilité nette. Obtenir plus d'argent pour le même argent, c'est le comble des affaires, pourrait-on dire, sans peur d'être contredit.

Productivité et rentabilité varient au gré d'une multitude de facteurs, des plus matériels aux plus insaisissables. Des plus simples aux plus sophistiqués. On peut, par exemple, facilement doubler la rentabilité d'une machine : il suffit d'en doubler le temps d'utilisation. Si elle ne travaille que le jour, il suffit de la faire travailler aussi la nuit.

Le financement, le levier et le boomerang

« Donnez-moi un levier et je soulèverai le monde », disait Archimède. Le levier est un outil de rêve pour « soulever » l'efficacité et la rentabilité d'une entreprise. On définit l'*effet de levier* comme la différence entre les gains de rentabilité obtenus par une augmentation de l'investissement et le surcoût engendré par cet investissement supplémentaire. Si la différence est positive, l'entreprise a tout intérêt à investir en s'endettant. L'endettement devient une bonne affaire, puisque son coût est inférieur à l'augmentation de la productivité qu'on en tire.

L'effet de levier est particulièrement intéressant dans deux cas. Premier cas : lorsque l'investissement supplémentaire fait augmenter la rentabilité de l'ensemble du capital. Imaginons une chaîne de montage (valeur 100) qui a un rendement de 4 %. Sur cette chaîne, il existe un goulot d'étranglement qu'on pourrait faire sauter avec un investissement de 10 qui coûte 5 %. La rentabilité globale passerait alors à 7 %. Le levier est positif : pour une dépense

supplémentaire de 0,05 (5 % de 10), on obtient un gain de productivité de 3 % (7 % - 4 %).

Deuxième cas en période d'inflation. La hausse des prix diminue le coût de l'endettement. L'effet de levier est plus facile à obtenir. Pendant les années 1960 et 1970, avec l'accélération de l'inflation, on a même eu des taux d'intérêt (réels) négatifs. Le levier, dans ce cas-là, est obtenu très facilement.



À retenir

Le problème est que, si l'on ne prend pas garde, avec l'accélération de l'inflation, les taux d'intérêt augmentent inévitablement. À ce moment-là, si on a pris l'habitude de se financer par l'endettement, l'effet de levier se transforme en *effet boomerang*. L'investissement rapporte moins qu'il ne coûte : l'entreprise risque de passer un mauvais quart d'heure. Cela s'est souvent produit à la fin des années 1970, notamment à des entreprises qui poursuivaient à coups de levier les économies d'échelle. C'est arrivé dans les années 2000-2008 aux banques du monde anglo-saxon qui ont prêté sans compter de l'argent qu'elles pouvaient emprunter à des taux ridicules. Avec les conséquences que l'on sait. Dans les gencives, le boomerang !

Un problème de taille

Quelle est la taille idéale ? Si on posait la question à propos des jambes, on pourrait répondre : celle qui permet aux pieds de toucher par terre. La taille idéale de l'entreprise n'existe pas dans l'absolu, c'est tout simplement celle qui permet le profit

maximum, ou le chiffre d'affaires maximum. C'est une question de choix. Ce qui est sûr, c'est que toute entreprise pourra toujours être trop petite ou trop grande...

Pendant longtemps, on a considéré qu'une grande taille était la voie royale de la réussite. Croître était synonyme de réussite. Ne serait-ce qu'à cause des économies d'échelle dont on profite. Les économistes se penchent de plus en plus sur le problème de la taille, qu'ils analysent plutôt en termes de coûts comparatifs. Le recours au marché, par la sous-traitance par exemple, induit des *coûts de transaction*. La croissance, elle, présente des *coûts de coordination*. Le choix de l'entreprise se fera en fonction de ses objectifs et de ces coûts.

La croissance d'une entreprise peut être interne ou externe. Dans le premier cas, l'entreprise elle-même grandit. Dans le deuxième cas, on a à faire au phénomène de la concentration. On distingue trois types de concentration : horizontale, verticale et financière :

- **La concentration horizontale est le regroupement, par achat ou fusion, de plusieurs entreprises travaillant dans le même domaine et au même stade de la production.** Peugeot-Citroën par exemple. Dans ce cas, on cherche une plus grande emprise sur le marché, notamment par une offre diversifiée (exemple du groupe Fiat-Alfa Romeo-Lancia-Maserati-Ferrari-Chrysler-Jeep ou du groupe VAG Volkswagen-Audi-Skoda-Seat-Porsche-Lamborghini-Bentley) ;

- **La concentration verticale regroupe des entreprises travaillant aux différents**

stades de production d'une filière.

Comme une société pétrolière qui intègre des activités allant de l'extraction du pétrole au transport, au raffinage et à la distribution. Dans ce cas, ce qu'on cherche, c'est à maîtriser les approvisionnements et les débouchés (l'amont et l'aval) ;

La concentration financière regroupe des entreprises travaillant dans des secteurs différents.

Ici, l'objectif est de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier et d'aller chercher la rentabilité là où elle est. Le Groupe Bouygues fait aussi bien dans le bâtiment (secteur d'origine) que dans la télévision et la téléphonie.

Une mise en garde toutefois : selon le spécialiste du développement Michael Porter (né en 1947), « le conglomérat dans son ensemble a moins de valeur que la somme des parties dont il est formé ». Il vaut donc mieux rechercher des effets de synergie.

Small is beautiful

La crise des grandes entreprises dans les années 1970, accablées par un personnel pléthorique (General Motors avait autant d'employés que Marseille d'habitants !), une sveltesse de pachyderme et des surcoûts de toute sorte, a poussé les économistes à faire l'éloge de la petite taille sur les traces du slogan « *Small is beautiful* », qui est aussi le titre d'un ouvrage de l'économiste Ernst Friedrich Schumacher (1911-1977). Mais si celui-ci prônait la petite taille pour des raisons de qualité de la vie et de respect de l'environnement, on a appris très vite à apprécier les avantages de la production svelte (*lean production*) et du dégraissage

(downsizing) en termes d'efficacité et de rentabilité.

L'entreprise comme un réseau

Dans la réalité tout comme dans les théories de l'organisation, une troisième voie émerge : celle du réseau. Une entreprise peut choisir, pour se développer, de :

- **Faire.** Elle veut maîtriser totalement sa production, son développement passe par des fusions-acquisitions, les différents maillons de la chaîne sont intégrés dans une organisation hiérarchique ;
- **Faire faire.** L'entreprise s'adresse au marché et sélectionne, selon des critères de prix, de rapidité ou de qualité, ses partenaires ; c'est le système de la sous-traitance ;
- **Faire avec.** L'entreprise collabore avec d'autres entités indépendantes selon des critères de confiance et d'affinité.

D'après certains auteurs, comme Alessandro Baroncelli (né en 1959), ce triptyque est en réalité déjà dépassé par ce qu'il appelle « l'enchevêtrement organisationnel » : les entreprises ont tendance, dans leur développement, à combiner les trois formes organisationnelles.

Le miracle des districts industriels

Il y a une manière de profiter de la petite

taille des entreprises sans en subir les inconvénients. Les économistes se sont souvent extasiés sur le concept de *district industriel*, depuis Alfred Marshall à qui on doit le terme, jusqu'à Michael Porter, spécialiste actuel du phénomène dans le monde anglo-saxon.

Les districts industriels étaient, au départ, une réalité italienne, dans laquelle certains voyaient un héritage des entreprises de la Renaissance. Il s'agit de petites et moyennes entreprises (PME), parfois même de microentreprises, regroupées localement autour d'une spécialisation. Particulièrement présentes dans trois régions (Émilie, Toscane, Vénétie), elles ont souvent un rayonnement planétaire. C'est le cas dans certains domaines, comme la lunetterie, le textile, le cuir, les céramiques, la robinetterie, le matériel médical, l'électroménager. Certaines sont connues (Luxottica, Benetton), l'immense majorité reste anonyme.

Le secret de leur réussite tient autant dans la dimension familiale de ces entreprises, dans leur souplesse et leur esprit d'innovation, que dans l'existence de relations sociales particulières, dans des régions qui sont souvent ancrées à gauche. Le handicap de la petite taille est surmonté par la synergie des savoir-faire et le recours, en commun, aux spécialistes du marketing et de la finance. Les fabricants de céramiques se paient même le luxe d'une chaîne de télévision.

L'évolution économique récente pose cependant deux problèmes lourds aux districts industriels italiens : l'abandon de la lire leur a fait perdre l'avantage d'une monnaie faible et la montée de pays comme la Chine fait apparaître une concurrence redoutable. La carence principale de ces districts étant l'innovation, le gouvernement italien a créé un label, « District industriel »,

attribué à des zones spécialisées dans les hautes technologies (nanotechnologies, biotechnologies, polymères...) et un ambitieux Institut italien de technologie sur le modèle du MIT américain.

Les districts, quant à eux, ont encore fait preuve d'inventivité : de la délocalisation groupée (10000 entreprises italiennes se sont installées en Roumanie) à l'utilisation de la main-d'œuvre immigrée. Prato par exemple, capitale italienne du textile, héberge la plus forte communauté chinoise du pays. La mobilité des hommes contre la mobilité des marchandises...

Silicon & Cosmetic : les vallées de la réussite

L'exemple le plus célèbre de district industriel (ou *cluster*, en anglais) est bien entendu la *Silicon Valley*. Située au sud de San Francisco, autour de villes comme Santa Clara, Palo Alto et San Jose. La Silicon Valley (« vallée du silicium ») regroupe des entreprises de haute technologie informatique ou Internet, comme Apple, Adobe Systems, Facebook, eBay, Google, Hewlett-Packard. À l'origine de la Silicon Valley on trouve l'action d'un professeur de Stanford, Frederick Terman, qui voulait éviter le départ de ses étudiants vers la côte est, et qui était parvenu à convaincre deux d'entre eux, William Hewlett et David Packard, de créer leur entreprise sur place.

Le secret de la réussite ? Des universités prestigieuses, un réseau dense de compétences, un état d'esprit novateur, un effet d'attraction qui attire les talents et les capitaux.

Analysée et théorisée par Michael Porter, l'idée de district industriel a séduit beaucoup de pays qui, sous des noms divers, ont essayé d'en favoriser le développement.

En France on a les « pôles de compétitivité » créés en 2004. Il en existe 71, opérant dans des secteurs aussi divers que l'aviation, les biotechnologies, la sécurité informatique, les

nouveaux matériaux (voir le site officiel competitivite.gouv.fr).

Le plus abouti et performant est sans doute la « Cosmetic Valley », qui compte plus de 200 entreprises, 6 universités, des dizaines de centres de formation et de recherche.

C'est de là que viennent les produits de beauté et de parfumerie de Guerlain, Dior, Azzaro, Paco Rabanne. La Cosmetic Valley s'étend d'Évreux à Tours, en passant par Rambouillet, Chartres, Orléans. Des paysages verdoyants où les usines sont à peine visibles. Le paysage industriel du ^{xxi}^e siècle.

De l'atelier au robot : les modes passent, même les modes de production

Comme on l'a vu, la production est toujours le fruit de la rencontre de la main et de l'outil, du capital et du travail. Mais rien n'a autant évolué dans le temps que les modalités de cette rencontre. Mettons de côté l'esclavage dans sa version antique, et voyons quelles sont les formes qu'a revêtues le mode de production dans l'âge moderne.

La production intégrée

Prenons comme point de départ l'artisan, personnage typique de bon nombre de sociétés, du Moyen Âge à aujourd'hui. S'il représente encore une réalité essentielle de nos sociétés (la publicité parle bien de « la première entreprise de France »), il fut autrefois le mode de production unique de nos bourgs et de nos campagnes. On peut définir le mode de production artisanal comme un *mode de production intégré*. Intégration entendue comme le contraire de la *séparation*,

qui sera le lot commun des modes de production suivants. Intégration de la propriété d'abord. L'artisan est propriétaire des outils, des locaux, aussi bien que du travail qui est réalisé dans son atelier (le sien d'abord et éventuellement celui de ses enfants). Intégration ensuite entre le *savoir* et le *faire* et, pourquoi pas, le *faire savoir*. Entre conception et réalisation, entre travail intellectuel et manuel, entre production et commercialisation.

Autre intégration à ne pas sous-estimer, celle qui faisait se confondre lieu d'habitation et lieu de travail. Bien que cela ne soit pas toujours le cas, l'artisan travaille souvent chez lui. Tout comme le paysan, du moins celui qui travaille sa terre. La famille est le cadre de la production dans l'immense majorité des cas. On pourrait ajouter qu'autrefois, et bien au-delà de l'artisanat seul, travail et loisirs étaient intégrés. Les fêtes étaient souvent, à l'exclusion des fêtes religieuses, des moments forts non de loisir mais bel et bien de travail (vendanges, moissons) ou de commercialisation. Notre langue en a gardé précieusement la trace : ne dit-on pas « faire la foire » pour un moment de divertissement particulièrement intense ? Ceci était vrai pour le paysan, c'est-à-dire pour l'immense majorité des actifs de nos pays d'avant la révolution industrielle.

Le *domestic system*

Le passage entre le mode de production préindustriel et industriel s'est fait par une étape intermédiaire : le *domestic system*. Il s'agit du mode de production qui a accompagné le premier développement des activités textiles en Angleterre ou en France au XVIII^e siècle. Un « donneur d'ordre » faisait la tournée des fermes, distribuait aux paysannes du tissu et leur demandait de

confectionner des articles, qu'il récoltait au passage suivant. Une première séparation s'opérait ici entre production et commercialisation, entre propriété des outils et des produits. La maîtrise de la production commençait à échapper à celui (ou celle) qui la réalisait. Lieu de production et lieu d'habitation restaient, au contraire, intégrés. Travail et outil de production également.

La pandémie de la Covid-19, qui a généralisé le télétravail, a, en quelque sorte, fait redécouvrir le *domestic system*. Ce que l'on considérerait comme un mode de production archaïque se révèle être une piste fertile et incontournable pour l'organisation présente et future du travail.

Le *manufacturing system*, l'usine première version

« La laideur semblait coller à la technique, comme la crasse aux machines », écrit André Piettre pour décrire l'univers des usines et c'est cette image, vraie mais partielle, que l'on a en tête lorsqu'on pense aux ateliers de la première révolution industrielle. Une autre énorme différence existe pourtant avec les usines du ^{xx}e siècle, elle concerne l'organisation du travail. On trouvait dans les usines du ^{xix}e siècle deux types d'ouvriers : des ouvriers sans qualification (parmi lesquels des enfants) qui étaient chargés des tâches les plus ingrates (travaux de force, manutention, nettoyage) et des ouvriers qualifiés (ouvriers de métier) qui avaient une grande emprise sur le processus productif. C'était même l'un d'entre eux, le *tâcheron*, qui était chargé de l'organisation du travail et qui en rendait compte au patron. Les ouvriers étaient les seuls à pouvoir adapter les machines (qui étaient polyvalentes) aux différentes productions.

« Je ne serais pas étonné que dans vingt ans on ne trouvât pas un seul ouvrier à Paris qui sût faire un chapeau ou une paire de souliers », écrit Marat, cité par Piettre, dans *L'Ami du peuple* après le décret d'Allarde sur la liberté d'exercice des professions et la dispense du noviciat. La révolution industrielle a entamé le processus de déqualification des travailleurs manuels mais celui-ci sera achevé au ^{xx}e siècle.

My Taylor is rich

Le grand tournant que représente le ^{xx}e siècle dans l'organisation du travail et la combinaison des facteurs de production est dû à deux hommes : Taylor et Ford.

Wasp bon teint se vantant même de compter parmi ses ancêtres maternels un père pèlerin du *Mayflower*, Frederick Winslow Taylor (1856-1915) était un ingénieur américain spécialisé en organisation du travail. Il dut affronter un problème crucial qui se posait au Nouveau Monde au début du siècle : la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Les États-Unis attiraient évidemment une énorme main-d'œuvre, mais il s'agissait la plupart du temps de misérables sans qualification, venant de milieux ruraux ; les ouvriers de métier restaient en Europe, où le travail, pour eux, ne manquait pas. Afin de rendre efficace le travail de ces masses dont l'industrie américaine avait un besoin urgent, Taylor mit en place une organisation du travail, qu'il désigna lui-même sous le nom quelque peu pompeux d'*organisation scientifique du travail* (OST).

Le temps et les mouvements

Le point de départ de l'OST est le *time and motion study* (étude des temps et des mouvements). L'ingénieur observe le travail

de l'ouvrier. Il note les gestes accomplis, chronomètre leur durée. La première constatation que Taylor tire de cette analyse est que « la plupart des gestes accomplis par l'ouvrier sont inutiles ». Ainsi un maçon qui construit un mur en briques est-il obligé de monter et descendre régulièrement d'une échelle pour s'approvisionner en briques et ciment. Cette opération est, du strict point de vue de la production, inutile : il faut l'éliminer. Le maçon restera en permanence sur son échafaudage. Quelqu'un d'autre sera chargé de l'approvisionner en briques et ciment. L'ingénieur conçoit ainsi le « *one best way* », la seule bonne manière de procéder.

L'or Taylor

Parmi les exploits de Taylor, qui firent gagner du temps et de l'argent, on peut citer ceux-ci :

- **La bonne manière de faire le mur.** L'ingénieur Taylor se pose le problème de la construction d'un mur en briques. Le travail est réalisé par des maçons qui utilisent des méthodes de travail traditionnelles. Taylor constate que, sur 18 gestes accomplis par les ouvriers, 13 sont inutiles. L'ouvrier doit se baisser pour ramasser les briques posées par terre, le ciment n'a pas la bonne consistance, les deux mains ne sont pas employées de manière convenable. Les consignes de Taylor étant suivies, la production passe de 120 à 350 briques à l'heure.

- **Du coke à la pelle.** Dans une usine sidérurgique, des manœuvres doivent décharger des wagons de minerai et de coke, et y charger des cendres et des déchets. Après avoir établi le poids idéal de chaque pelletée pour chacun des produits à manipuler, Taylor fait mettre à la disposition des ouvriers des pelles adaptées à chaque tâche par leur forme et la longueur du manche. Le travail est géré par un

bureau *ad hoc* qui, en bon capitaine, organise les tâches et les déplacements des ouvriers sur un espace de plusieurs kilomètres. Résultat : chaque ouvrier déplaçait en moyenne 10 tonnes par jour, désormais il en déplace 59. Les ouvriers étaient 600, ils ne sont plus que 140.

- **L'étreinte de la gueuze.** Dans la même usine sidérurgique, des manutentionnaires doivent déplacer des gueuzes de fonte de 41 kilos. Taylor constate que cette tâche offre la particularité de demander un effort bref mais violent. Après une longue réflexion, il met en place une nouvelle organisation des tâches, alternant notamment les périodes de travail et de repos. Résultat : de 25 tonnes de gueuzes manipulées par jour, on passe à 48,8.

Une double division du travail

Cette démarche aboutit à une double division du travail :

- **Une division horizontale.** Le travail est éclaté en une multitude de tâches simples que n'importe qui peut réaliser au bout d'une courte formation (Taylor pousse à l'extrême le raisonnement de Smith : si un ouvrier se spécialise dans une tâche, il l'accomplira plus efficacement) ;

- **Une division verticale.** Les tâches sont désormais conçues par l'encadrement (les cols-blancs), qui veille, chronomètre à la main, à leur bonne réalisation, et l'ouvrier (les cols-bleus) est cantonné dans un simple rôle d'exécution : ceci aboutit à la disparition de ce que Taylor appelait « la flânerie des ouvriers », qui était en réalité le temps consacré à la

Les (petits) mensonges d'Henry Ford

Connu pour être l'inventeur de la production de masse, Henry Ford (1863-1947) a également produit massivement des bons mots qui sont devenus célèbres mais qui brouillent parfois le bon entendement de son œuvre. On lui doit deux réelles innovations : la *standardisation* et la *chaîne mobile*. Il s'en attribue une troisième : l'invention de la consommation de masse. On verra que ce n'est pas vrai.

La double standardisation

« Mes clients peuvent choisir la couleur de leur voiture, à condition qu'elle soit noire. » Au début du siècle, les acheteurs d'automobiles ne prenaient qu'un châssis et un moteur chez le constructeur, le reste de la voiture était fait chez un carrossier. Chaque voiture était pratiquement unique. Ford développa à outrance l'idée d'un produit standardisé, donc plus facile à fabriquer et moins cher. La politique du produit standard ne fit la fortune de Ford qu'un temps ; dès le milieu des années 1920, Alfred Pritchard Sloan (1875-1966), le directeur de General Motors, comprit qu'il fallait diversifier la production (« *a car for every purse and purpose* » ; une voiture par chaque budget et chaque utilisation) et devint le premier producteur automobile américain.

Ford mit en place une autre standardisation, qui eut un impact plus durable : celle des pièces détachées. Les ingénieurs mettaient au point des pièces avec des tolérances de fabrication extrêmement réduites : ainsi, les ouvriers n'avaient plus que des opérations de

montage à effectuer. Les tâches d'ajustage, longues et coûteuses, étaient éliminées, ainsi que la nécessité d'embaucher des ouvriers qualifiés. Cet aspect du fordisme, combiné au taylorisme, réussit à régler un double problème pour les industriels américains : d'une part, la carence de main-d'œuvre qualifiée aux USA, d'autre part, la mainmise des ouvriers de métier sur la production qui se traduisait à travers des grèves paralysant les entreprises et par des salaires élevés. Les ouvriers non qualifiés coûtent moins cher et sont facilement remplacés en cas de besoin.

La chaîne mobile

« La marche à pied n'est pas une activité rémunératrice. » La marche à pied était inévitable dans les chaînes du début du siècle, qui étaient fixes. Les ouvriers se déplaçaient de produit en produit pour accomplir leur tâche. Ford inverse les rôles : désormais, c'est le produit qui bouge et l'ouvrier qui est immobile. Un système de convoyeurs mécaniques fait avancer le produit, qui passe de poste de travail en poste de travail. D'autres convoyeurs dirigent les pièces détachées vers chaque poste de travail. Par cette trouvaille géniale, Ford n'élimine pas seulement les temps morts, il règle aussi un problème auquel Taylor n'avait pas donné de réponse satisfaisante : la cadence de la production ne dépend plus du bon vouloir de l'ouvrier (qu'on ne peut stimuler qu'à coups de primes) mais de la vitesse d'avancement de la chaîne.

Les « *five dollars day* »

« La plus belle affaire de ma vie, c'est lorsque j'ai augmenté les salaires de 1 à 5 dollars par jour... »



Attention

L'idée selon laquelle Ford fut l'inventeur des salaires ouvriers élevés et de la société de consommation de masse est un lieu commun faux et trompeur. Celui-ci risque notamment d'escamoter la bonne compréhension de la crise de 1929, qui fut une crise de sous-consommation, et de la croissance de l'après-guerre, qui, elle, fut réellement fondée sur une consommation de masse dans laquelle Ford n'a rien à voir.

La production à la chaîne de la Ford T commença en 1909. Ford n'instaura les « *five dollar day* » qu'en 1914. Pourquoi ? Tout simplement parce que Ford ne trouvait pas d'ouvriers pour ses usines. Les conditions de travail à la chaîne y étaient tellement pénibles que le turn-over était de 350 % par an (un ouvrier restait en moyenne trois mois chez Ford) et l'atmosphère plutôt explosive. Lorsque le salaire fut porté à 5 dollars, tout le monde n'y avait pas droit. Il y avait des conditions : d'abord une ancienneté de... six mois ; ensuite, toute une série de conditions « morales » : ne pas boire, ne pas fréquenter les bars, avoir une vie familiale honorable... Un « cabinet de sociologie » fut créé pour vérifier la bonne moralité des ouvriers et des cadres dans l'usine et en dehors. On a dû l'abolir : les cadres ne le supportaient pas.

Le côté obscur de l'OST

« La construction du modèle T exigeait 7882 opérations. Sur ces 7882 opérations, 949 exigeaient des hommes vigoureux, robustes ; 3338 des hommes d'une force physique ordinaire ; presque tout le reste pouvait être confié à des femmes ou de grands enfants. Nous avons

constaté que 670 opérations pouvaient être accomplies par des culs-de-jatte, 2637 par des unijambistes, 2 par des hommes amputés des deux bras, 715 par des manchots et 10 par des aveugles » (Henry Ford, *Ma vie, mon œuvre*, 1925) « Le travail tel que je le conçois, un singe moyennement intelligent peut le réaliser », disait de son côté F. W. Taylor.

Il serait difficile de ne pas ressentir un certain malaise en lisant ces phrases. Le malaise devient certain lorsqu'on sait quels furent les engagements de Henry Ford. Lié à Adolf Hitler par une admiration réciproque, il a communiqué au Führer sa passion pour les voitures du peuple et partageait avec lui la volonté de créer un homme nouveau. « Dans mes usines, je ne veux pas qu'on fabrique seulement des voitures mais aussi des hommes », disait Ford. Autre idée partagée : Ford fut le chef de file de l'antisémitisme aux États-Unis dans les années 1920 et 1930. Il se chargea même de diffuser abondamment *Le Protocole des sages de Sion* et fut justement récompensé par une médaille du Reich. Lorsque les États-Unis déclarèrent la guerre à l'Allemagne, Ford fit rapidement son *mea-culpa*.

Apogée et déclin du fordisme

Dans le deuxième après-guerre, le fordisme fut sans doute aussi bien au cœur de la croissance des Trente Glorieuses que de la crise qui s'ensuivit. Il fut parfaitement adapté pour lutter contre les situations de pénurie qui régnaient dans le monde : les hommes étaient assoiffés de marchandises et le système en produisait en abondance. Le système lui-même demandait une main-d'œuvre nombreuse et des quantités colossales de capitaux. On trouva facilement les hommes, poussés par l'attrait du bien-être hors de leurs campagnes. On dénicha dans un marché insatiable les profits pour investir massivement et dans le développement des banques le moyen de consommer plus et d'investir davantage. Le système productif, les structures sociales, les

idéologies politiques et la culture de l'époque agirent dans une harmonie presque parfaite et créèrent une dynamique jusque-là inconnue dans l'histoire de l'humanité.

À la fin des années 1960, le filon s'est épuisé et le fordisme a commencé à prendre l'eau de toutes parts. La plupart des marchés commençaient à être saturés et les consommateurs, instruits par leurs premiers défenseurs, dont le célèbre avocat Ralph Nader (né en 1934), se montraient moins sensibles aux charmes de la marchandise. Les étudiants, la jeunesse, les femmes, les minorités raciales brisèrent le consensus, bientôt suivis des ouvriers dans ce qui fut une des saisons les plus tumultueuses de l'histoire sociale occidentale. Le système de production fut pris dans une nasse : les ventes plafonnaient, les coûts (du travail, du capital) explosaient au rythme des conflits sociaux et de l'inflation. Les entreprises, poussées par les sirènes des économies d'échelle et de la concentration, atteignaient des tailles pachydermiques et souffraient non seulement de surcoûts et de surpoids, mais également de l'inertie et de l'incapacité de leurs dirigeants, la fameuse « technostructure » si chère à l'économiste canadien John Kenneth Galbraith.

« Les peuples et les entreprises étaient devenus ingouvernables, les marchés étaient saturés, les salaires explosaient, les profits s'effondraient, la croissance se heurtait à des limites physiques. L'argent n'était plus le roi, le capital n'était plus le maître dans les usines ni les gouvernements maîtres de la rue. » Voilà le tableau éloquent des années 1970 que dresse, dans *Le Monde* du 8 octobre 1996, André Gorz (1923-2007).

Ohno et le toyotisme

Dans les années 1970, la crise du fordisme est devenue patente, mais dès les années 1950, chez Toyota, on avait lancé une réflexion sur la manière d'en dépasser les défauts et les limites. Les travaux de Taiichi Ohno (1912-1990) aboutissent à un système de production que le Japon exporte dans le monde entier. Ce système (le *toyotisme*) est connu sous d'autres appellations : *juste à temps* (*just in time*), *production svelte* (*lean production*) et le très olympique *cinq zéro* :

- **Zéro stock.** La production fordiste est, par définition, une production de masse. Compte tenu du contexte, la question de l'écoulement de la production a été considérée avec légèreté. Il suffisait de produire, la consommation ne pouvait que suivre. On s'est rendu compte plus tard que les délais d'écoulement de la production étaient à l'origine de surcoûts monstrueux. Combien coûte le stockage d'une voiture ? On peut répondre en surface nécessaire, en frais de gardiennage, de manutention, mais on oublierait l'essentiel : le coût de la voiture elle-même ! Mille voitures à 20000 euros pièce stockées sur un parking, c'est 20 millions d'euros qui bronzent au soleil ! Le toyotisme vise à réduire au maximum le stockage des produits finis comme des consommations intermédiaires. Pour ce faire, on renverse la logique : on part de la demande pour arriver à la production. Chaque voiture produite doit déjà être vendue ;

- **Zéro délai.** L'entreprise doit être réactive et éliminer les temps morts. C'est le principe du *just in time* qui sous-entend les *flux tendus* ;

- **Zéro papier.** L'entreprise doit éliminer la paperasse qui encombre la production. Un seul document, le *kanban*, doit accompagner le produit de la commande à travers toutes les étapes de la production ;

- **Zéro défaut.** Les produits doivent être irréprochables pour éliminer les retours, les réparations sous garantie et tous les coûts attenants. Les finances de Citroën furent minées par la fragilité de la pourtant excellente DS, qui était complexe et fragile. Dans les années 1980, le coût de réparation d'un magnétoscope pouvait atteindre plusieurs centaines de fois son coût de fabrication ;

- **Zéro panne.** La machine productive ne doit jamais s'arrêter ou ralentir. Le moindre grain de sable dans ce domaine pèse lourd.

Pour mettre en œuvre cette révolution, il ne faut pas seulement bouleverser les organisations mais surtout les mentalités. « Vos organisations sont tayloriennes ; mais le pire, c'est que vos têtes le sont aussi. Vous êtes totalement persuadés de bien faire fonctionner vos entreprises en distinguant d'un côté les chefs, de l'autre les exécutants ; d'un côté ceux qui pensent, de l'autre ceux qui vivent », disait, en 1979, le P-DG de Matsushita. Et il ajoutait, avec une assurance excessive : « Nous allons gagner et l'Occident industriel va perdre : vous n'y pouvez plus grand-chose parce que c'est en vous-même que vous portez votre défaite. »

Le toyotisme, en effet, sous-entend une modification de la « culture d'entreprise ».

La responsabilisation de chacun en est la pièce maîtresse. C'est ce qu'on a essayé d'obtenir par le développement, sur le modèle japonais, des *cercles de qualité*, où toutes les parties prenantes de la production, cadres et ouvriers, étaient invitées à réfléchir sur comment améliorer les produits et la production. Malheureusement, l'Occident n'a souvent retenu de cette responsabilisation individuelle que le pire de ses aspects : l'introduction de l'angoisse comme méthode de gestion des hommes. Trop souvent, le toyotisme débouche sur le « *stress management* ».

Orange stressé

On savait que les Japonais étaient capables de se tuer au travail. On appelle ça le *karoshi*, ou « mort subite au travail par surmenage ». On imaginait que, compte tenu de leur culture, ils puissent arriver à se suicider pour des raisons professionnelles. On a entendu parler de l'usine chinoise de Foxconn où les jeunes ouvriers se suicident en se jetant du haut des toits et de la décision judicieuse de la direction qui a fait poser des filets « antisuicides ». Ce que l'on pouvait difficilement imaginer, c'est que cela se produise chez nous, en France, le pays de la douceur de vivre. Le cas des suicides chez Orange a été un véritable traumatisme. Ce qui est difficilement acceptable, c'est que ces suicides soient le résultat d'une politique de gestion du personnel visant à pousser les employés à quitter d'eux-mêmes l'entreprise, pour rendre le « dégraissage » moins coûteux, c'est la thèse que soutient, entre autres, Yvan du Roy (*Orange stressé*, La Découverte, 2009)

Les cost-killers de l'industrie automobile

L'histoire de l'industrie automobile a été traversée par des personnages majeurs, des dirigeants comme Henry Ford ou

André Citroën. Au cours des dernières années, marquées par la financiarisation de l'économie, d'autres personnalités se sont mises en valeur.

Ferdinand Piëch (né en 1937), petit-fils de Ferdinand Porsche, a fait ses armes chez Porsche, qu'il a investi dans le sport automobile, et chez Audi, dont il a fait une marque de prestige, avant de prendre la direction de Volkswagen en 1993 alors que la firme traversait une passe difficile. Homme à la poigne de fer, Piëch soumet l'entreprise à une cure d'économies drastiques et de flexibilité du personnel, mise en œuvre par le DRH Peter Hartz, futur inspirateur des lois portant son nom. Passionné de sport automobile, Piëch fait acquérir au groupe d'illustres marques (Lamborghini, Bentley, Bugatti, Ducati) et lance l'entreprise dans des opérations massives d'investissements à l'étranger. Au milieu des années 2000, un combat farouche l'oppose à son cousin germain, Wolfgang Porsche, dirigeant de Porsche, qui tente de prendre le contrôle de Volkswagen. Le combat se termine par la victoire de Piëch qui ajoute à son tableau de chasse la firme portant le nom de son grand-père. Désormais, le groupe Volkswagen dispute à Toyota le premier rang mondial mais est gravement atteint par l'affaire du *dieselgate*.

Carlos Ghosn (né en 1954). Ce Français-Libanaïso-Brésilien est une véritable star au Japon. En France, il a alimenté les gazettes, surtout concernant sa rémunération stratosphérique (15 millions d'euros par an). Après dix-huit ans chez Michelin – dont il a fait le n° 1 mondial –, il passe chez Renault et gère la fusion avec Nissan, dont il prend la direction. Le constructeur japonais est alors au bord de la faillite et a une dette de 20 milliards de dollars. Après quelques années de régime sévère, l'entreprise devient l'une des plus rentables du secteur. Ghosn assume par la suite la direction du groupe Renault-Nissan. Réduction des coûts, restructurations, prise en compte des cultures locales, souci de l'innovation (lancement d'un programme ambitieux et précoce de voitures électriques). Au-delà des polémiques et de la fin rocambolesque de sa carrière, Carlos Ghosn a fait de Renault-Nissan l'improbable prétendant (avec Toyota et Volkswagen) au rang de premier constructeur mondial.

Sergio Marchionne, fils de carabinier émigré au Canada,

diplômé de philosophie, a été appelé à la tête de Fiat au moment où ce monument de l'industrie italienne, croulant sous les dettes, était au bord du gouffre. Marchionne sauve Fiat de la faillite en lançant la Fiat 500, nouvelle mouture du fameux « pot de yaourt » des années 1960. Il ferme des usines, réorganise le travail, se mettant à dos les syndicats et même le patronat italien. Il relance les marques prestigieuses du groupe comme Alfa Romeo ou Maserati et renforce sa présence à l'international (Pologne, Brésil). Sachant que Fiat ne peut survivre seul, il entreprend une aventure apparemment insensée : la fusion avec l'Américain Chrysler, en situation de faillite. L'opération est financée par l'aide généreuse du gouvernement Obama. L'homme, qu'on n'a jamais vu en veston cravate, réalise même l'impensable en délocalisant le siège du groupe de Turin aux Pays-Bas. « Fiat ne réalise pas un euro de profit en Italie », déclare-t-il. Au moment de sa mort prématurée, en 2018, Fiat n'avait plus un centime de dette et le groupe FCA (Fiat Chrysler Automobiles) était devenu le sixième producteur automobile mondial.

Le cauchemar du DRH

Une bonne gestion de l'entreprise est avant tout une bonne gestion des hommes. Dans ce domaine, la sécheresse de la science économique se révèle souvent bien incapable de fournir les bons outils. L'OST elle-même, malgré ses réussites spectaculaires, a dû faire ses comptes très tôt avec les caprices de l'humain, trop humain.

L'effet Hawthorne

Les enseignements de Taylor ont vite été contredits par les travaux d'Elton Mayo (1880-1949). Dans les années 1920, Mayo monte une opération à l'usine de Hawthorne de la Western Electric. On considère que les conditions d'éclairage de l'usine ne sont pas idéales. On se livre donc à des expériences en

faisant varier l'éclairage dans les différents ateliers, du plus violent à la pénombre. Surprise : la productivité de tous les ateliers augmente de manière spectaculaire (jusqu'à 25 % !), y compris dans les ateliers les moins bien éclairés. Ce n'est pas tout. Sous les conseils de Mayo, la direction accorde un certain nombre d'avantages matériels : la productivité augmente. Puis ces avantages sont retirés. Après un léger tassement, la productivité augmente de nouveau.



À retenir

L'enseignement de cette expérience influence durablement la perception des relations sociales dans l'entreprise. Les conditions matérielles de la production ne jouent qu'un rôle limité dans la productivité. Ce qui est essentiel, c'est la perception des relations sociales dans l'entreprise. Le simple fait que la direction s'intéresse aux conditions de travail suffit à faire augmenter la productivité.

C'est à partir d'exemples comme celui d'Hawthorne que s'est développé l'art du *management*, enfant pauvre (et bavard) de la réflexion économique qui est allé chercher ses références soit chez les sociologues, soit chez les experts de l'art militaire. Mais si Napoléon est clair lorsqu'il parle de « main de fer dans un gant de velours », il l'est moins quand il écrit : « L'art de la guerre est de disposer ses troupes de manière qu'elles soient partout à la fois. »

Dans ce domaine, la grandiloquence est souvent de mise : ainsi Irac C. Herbert (directeur du marketing de Coca-Cola) affirmait-il : « Ce que nous voulons, ce sont des hommes style Renaissance qui savent voir la lumière là où d'autres ne voient que

l'obscurité. » La réflexion sur la gestion des hommes a malgré tout mis à nu quelques problèmes qu'il n'est pas inintéressant d'évoquer.

Les lois de Parkinson

Voilà deux lois dont le spectre doit hanter les nuits de plus d'un DRH. Rien de bien méchant, deux principes anodins à première vue, mais qui, combinés, deviennent un bien mauvais rêve pour les entreprises... Cyril Northcote Parkinson (1909-1993) les a énoncés après avoir travaillé au ministère britannique des Colonies, un terrain fertile, où le nombre d'employés augmentait au fur et à mesure que le nombre de colonies diminuait...

La première loi dit : « Toute tâche a tendance à se dilater jusqu'à occuper la totalité du temps qui lui est imparti. » Demandez à un subordonné quelconque de faire quelque chose et donnez-lui un délai : dans le meilleur des cas, la tâche sera accomplie à temps. Et alors ? Le problème ici est que vous avez tout intérêt à avoir calculé juste le temps imparti, car personne ne viendra vous dire qu'il a fini avant l'heure et qu'il pourrait faire autre chose. Bien au contraire. L'intelligence économique innée de chacun, du balayeur au cadre supérieur, le poussera à défendre son intérêt d'une manière bien simple : fournir le moins d'efforts pour accomplir une tâche imposée. C'est-à-dire, pour un temps donné, *délayer* l'effort au maximum.

Est-ce là une mentalité de fainéant ? Non, c'est un pur calcul économique. Le salaire, ou la récompense, étant fonction du temps, nul n'a intérêt à faire du zèle, à moins d'avoir un autre objectif (se faire bien voir de sa hiérarchie, par exemple) que celui de travailler et gagner un salaire. Faire durer sa tâche est aussi un moyen de *valoriser* son

travail : pour faire comprendre aux autres que ce que l'on fait est d'autant plus complexe ou délicat que cela prend du temps. Il est bien connu que, sur une chaîne de montage, les jeunes ouvriers fougueux sont rapidement instruits par les anciens qui leur conseillent, plus ou moins amicalement, de se calmer et de prendre leur temps. Il ne faudrait pas, en effet, que le contremaître ou le cadre sache que telle opération peut être accomplie en moins de temps. Ce temps record deviendrait bien vite la nouvelle norme et la journée de travail encore plus pénible et harassante.

La deuxième loi de Parkinson s'énonce ainsi : « Tout responsable dans une hiérarchie a tendance à vouloir résoudre ses problèmes par une augmentation du nombre de ses subordonnés. » Un responsable des ventes à qui on demande d'augmenter son chiffre aura comme première idée de demander plus de vendeurs. Un chef de chantier à qui on demande d'écourter les délais de livraison demandera plus d'ouvriers. Rien de plus banal.

Le problème devient sérieux lorsqu'on imagine comment agissent ces deux lois si on les combine. Dans ce cas-là, et tout à fait spontanément, toute entreprise sera inéluctablement atteinte d'obésité. Ses effectifs auront tendance à augmenter et, dans cet organisme plus vaste et complexe, chacun pourra dilater à plaisir sa tâche, d'autant plus que le contrôle sera moins aisé. Ajoutons que le département de contrôle qu'on aura probablement instauré avec l'augmentation des effectifs n'aura aucune raison d'échapper à la double règle de Parkinson. C'est la cerise sur le gâteau.

Dans les entreprises de la Silicon Valley et des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) en général, on n'a pas seulement bouleversé les technologies, on a également révolutionné les relations sociales et la gestion du personnel. Ici, pas de veston-cravate ni de hiérarchie pesante mais jean et décontraction ostentatoire. Travailler dans l'agitation de la matière grise donne des mœurs bien particulières : ainsi, dans une entreprise californienne produisant des vêtements à partir de bouteilles en plastique recyclées, le patron, fan de surf, autorise le personnel à quitter sa tâche dès que des vagues intéressantes se présentent.

Le cas le plus emblématique est celui du géant Google. On est aux petits soins pour le personnel : crèche et salle de sport intégrées, nourriture, de préférence bio, en abondance, fournie gratuitement : de magnifiques corbeilles de fruits frais ornent tous les bureaux, comme dans un club de vacances. Luxe suprême, chacun peut consacrer un jour par semaine à faire ce que bon lui semble, travailler par exemple sur un projet personnel. L'entreprise sait qu'elle sortira toujours gagnante de ce remue-ménages libertaire dont est issu, par exemple, Google Earth. Les employés sont poussés en permanence à s'intéresser à ce que font les autres et on les encourage à changer de secteur. La notation du personnel étant faite par le personnel lui-même, il convient d'être ouvert, convivial, solidaire. Au bout de quelques années, on invite les gens à se trouver une autre ambition et à progresser, mais à l'extérieur de Google.

Et le mauvais rêve du DRH n'est pas fini. Un autre principe peut le transformer définitivement en cauchemar, le « principe de Peter » : « Tout individu a tendance à s'élever dans une hiérarchie jusqu'à atteindre son niveau d'incompétence » (Lawrence J. Peter et Raymond Hul, *The Peter Principle*, 1969). L'idée, ici aussi, est simple : si l'on admet qu'une hiérarchie est un organisme vivant, évoluant au son de la méritocratie, on imagine aisément que les meilleurs, à chaque étage de la pyramide, auront tendance à passer à l'étage supérieur. Un bon ouvrier

deviendra contremaître, un bon contremaître deviendra cadre et ainsi de suite jusqu'au sommet.

Mais alors, que deviennent les mauvais ? Réponse de Peter : ils font du surplace. Si on est mauvais, on ne progresse pas. Réfléchissons avec Peter : cela veut dire tout simplement qu'à terme on ne trouvera à chaque étage que des gens incapables de passer à l'échelon supérieur, ce qui peut aussi vouloir dire qu'à terme chaque étage de la pyramide sera occupé par des incompetents ! Il n'y aura que des mauvais ouvriers, des contremaîtres incapables et des cadres nuls. Le P-DG lui-même ne sera pas un crack, sinon il serait déjà passé à une entreprise plus importante et au-delà, il serait devenu ministre, voire même président du FMI comme Christine Lagarde.

Si on additionne les deux lois de Parkinson et le principe de Peter, on ne peut qu'être terrorisé à l'idée de leur synergie sinistre.

La leçon de Drucker : le manager comme héros

Traditionnellement, un accord s'était fait pour considérer que les principes autour desquels devait tourner une bonne gestion des hommes étaient une spécialisation des tâches et une structure hiérarchique stricte. Mais toute hiérarchie étant porteuse d'une dégénérescence potentielle, il a fallu chercher les voies d'une dynamisation des organisations et de l'organisation des hommes dans l'entreprise.

Introduite et théorisée par le directeur de la General Motors, Sloan, et par Peter Drucker, la *direction par objectifs* (DPO) sort de la vision strictement fonctionnelle et hiérarchique de Taylor. Peter Ferdinand Drucker (1909-2005)

est sans doute le penseur dans le domaine du management qui a le plus marqué son époque et son pays. Considéré comme un maître à penser et à agir par Bill Gates ou George Bush Jr., Drucker a prodigué ses conseils à une infinité d'entreprises et d'organisations, de la General Motors à l'Armée du Salut en passant par les Églises pentecôtistes. Souvent avec des résultats spectaculaires.

Il s'agit de mobiliser les employés et notamment les cadres autour d'un triptyque simple : *autonomie-objectifs-sanction*. Le mot clé est la responsabilisation (*empowerment*). Le responsable jouit d'une grande autonomie. Il doit seulement atteindre des objectifs qui peuvent être fixés en termes différents (production, bénéfices, part de marché) mais liés aux moyens mis en œuvre. La sanction se fait sur une palette très large, allant du renvoi pur et simple à l'enrichissement sans limites ni plafonnements. Cela sous-entend que l'entreprise soit décentralisée et que sa structure ne soit pas rigidement fonctionnelle (comme c'est souvent le cas, notamment en Europe : séparation stricte des services financiers, de la production, du marketing...) mais d'une coordination souple. Ce qui permet à la direction générale d'être dispensée de bon nombre de soucis et de se consacrer à l'essentiel : les choix stratégiques.

Dans le cadre d'une telle organisation, l'homme devient une pièce essentielle. « Les employés sont une ressource et non un coût », disait Drucker. Particulièrement les managers, éléments clés de la réussite des entreprises, mais qui sont des hommes rares et chers. Ce sont les vrais héros du siècle.

Peter Drucker a souvent fait preuve d'une grande clairvoyance : il fut un des premiers à prévoir la montée du Japon (où il avait travaillé et était admiré), il souligna très tôt l'importance du « savoir » et avait prédit le

passage d'une économie matérielle à une économie de la connaissance. Il avait en revanche totalement sous-estimé le potentiel des petites entreprises (les start-up) et ne jurait que par la grande entreprise dont il fut un des théoriciens. De même, la DPO qui est cœur de son œuvre se révèle aujourd'hui un système trop rigide et contraignant.

La trajectoire exemplaire de « Neutron Jack »

Le CV de Jack F. Welch (né en 1935) est des plus simples : ingénieur chimiste, il entre à la General Electric à 25 ans et n'en sort plus. Il franchit tous les échelons jusqu'à parvenir, à l'âge de 45 ans, à la direction générale où il se montre un des plus brillants P-DG de l'histoire américaine de 1981 à 2001. Son bilan est simple et éloquent : un chiffre d'affaires quadruplé dépassant la barre symbolique des 100 milliards de dollars, des bénéfices multipliés par six, une capitalisation boursière multipliée par 30. Le tout avec des effectifs amputés du tiers.

Ces résultats ont été obtenus par des choix stratégiques tranchants : tout d'abord, faire partie des trois premières entreprises mondiales dans chacun des métiers de l'entreprise. Tous les secteurs ne pouvant pas atteindre cet objectif sont abandonnés (semi-conducteurs, armement, outillage, satellites) ; d'autres secteurs sont au contraire investis hardiment, notamment les services (finance, assurance, média). General Electric devient numéro un mondial dans une bonne dizaine de métiers.

Mais c'est dans la gestion des hommes que « Neutron Jack » fait école. General Electric est, quand il parvient aux commandes, un géant qui risque d'être étouffé par son gigantisme. Welch simplifie la pyramide hiérarchique en la ramenant à seulement quatre niveaux. GE étant composée d'une multitude de PME, Welch laisse une grande liberté d'initiative à chaque responsable ; liberté contrebalancée par un reporting et une consultation permanents des autres responsables : chacun doit donner son avis, même sur des dossiers qui ne le concernent pas directement. Les

décideurs solitaires sont très mal vus. La motivation est l'autre préoccupation constante. Welch préside des réunions hebdomadaires de formation des cadres et est présent à tous les échelons de l'entreprise. L'objectif est de communiquer une « culture d'entreprise » faite de recherche de la qualité, de réactivité, d'écoute continue du client. Un style qui inspire désormais bon nombre de géants américains, de Wal-Mart à Coca-Cola.

Simon et la « rationalité limitée »

Prix Nobel 1978, Herbert A. Simon (1916-2001) est ce qu'on peut appeler un gros calibre. Ayant côtoyé quelques-unes des intelligences économiques les plus affûtées à la commission Cowles (les futurs prix Nobel Gérard Debreu et Tjalling Koopmans notamment), il s'est, à travers une production pléthorique, posé et reposé le problème de l'organisation.

Il part d'une question simple : peut-on évaluer scientifiquement les décisions des hommes dans une organisation et donc en établir les critères d'efficacité et de rationalité ? La réponse est simple, et négative : « Il est impossible que le comportement d'un seul individu isolé atteigne un degré de rationalité élevé. Le nombre d'alternatives à explorer est si grand, l'information nécessaire à leur évaluation si vaste que même une approximation de la rationalité objective est difficile à concevoir. » Tout au plus peut-on imaginer une forme curieuse de rationalité, ce que Simon appelle la *rationalité subjective*. Chaque acteur dans l'entreprise se comportera selon une représentation, des intérêts qui lui sont propres. Dans le meilleur des cas, on aura une *rationalité limitée*.

Une fois fait ce constat désolant, Simon va consacrer le reste de sa vie à une discipline on ne peut plus en pointe : la cybernétique et les systèmes de traitement de l'information (STI). Utilisant tour à tour les modèles informatiques puis la psychologie cognitive, Simon ne pourra en définitive que proposer une *rationalité procédurale* où toute la rationalité résidera dans le choix des procédures, des routines issues de la mémoire organisationnelle de l'entreprise, mais ouvertes à l'évolution par la solution de nouveaux problèmes.

Les travaux de Simon ne réglant pas réellement le problème, le management continue à chercher sa voie dans un foisonnement d'idées et de concepts où la recherche de la nouveauté et la mode s'imposent plus souvent que les réelles avancées logiques. Alors, du « benchmarking » à la « reconfiguration des processus » en passant par le « coaching », le « management responsable » et le « story telling », chacun y va de son concept. En attendant un autre Drucker.

La RSE : quand l'éthique se fait label

Depuis quelques années un mot est sur les lèvres de tous les gestionnaires (et sur toutes les plaquettes publicitaires des entreprises) : « responsabilité ». Officiellement on parle de RSE : *responsabilité sociétale des entreprises*. Un label existe même : la norme ISO 26 000, qui définit la « responsabilité sociétale » comme la « responsabilité d'une organisation vis-à-vis des impacts de ses décisions et activités sur la société et sur l'environnement, se traduisant par un comportement éthique et transparent qui contribue au développement

durable, à la santé et au bien-être de la société ».

Sans doute alertés par les retombées néfastes sur l'opinion des consommateurs des drames provoqués par des entreprises réellement irresponsables, les managers ont décidé d'écouter des spécialistes qui, comme Michael Porter, conseillent aux entreprises de prendre en compte les « externalités » avant que l'État ou les consommateurs les y obligent (idée de *shared value*, « valeur partagée »). Voici donc les entreprises se préoccuper de bien-être de leur personnel et des populations, d'écologie, d'éducation, de croissance soutenable, d'avenir de la planète. Cela coûte beaucoup d'argent, mais cela en rapporte encore plus. Des études pointues sur la rentabilité de telles opérations montrent une jolie courbe en U : après une courte période de baisse des profits, ceux-ci repartent allègrement à la hausse. La responsabilité, ça paie.

DANS CE CHAPITRE

Les mécanismes du marché

•

Les bienfaits de la concurrence

•

La concurrence faussée : monopoles et oligopoles

•

Un mauvais plan : l'économie sans marché

Chapitre 5

Le coup de la main invisible

Qu'est-ce qu'un *marché* ? La question peut sembler anodine, mais il s'agit quand même de définir le mécanisme qui donne son nom à notre système économique. Nous vivons dans une *économie de marché* : nous l'avons assez entendu proclamer. Notre monde est devenu un immense marché, et ses lois sont devenues *nos* lois. Il est donc urgent de partir à la découverte de la mécanique qui régit nos vies.

Les mécanismes du marché : l'offre, la demande, le prix

Le marché est le lieu où l'offre et la demande se rencontrent et s'égalisent par la fixation d'un prix. Précisons que ce « lieu » peut être un lieu physique bien délimité (le marché aux poissons) ou plus diffus. Le marché du travail

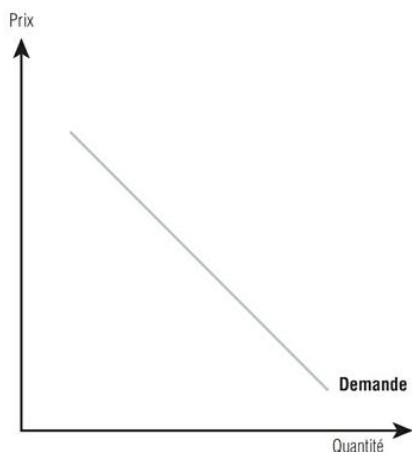
est « quelque part » entre toutes les entreprises et tous les demandeurs d'emploi. Le marché des changes est « quelque part » dans les liens informatiques qui réunissent les banques du monde entier. Le marché est donc un lieu à géométrie variable. Mais où qu'il soit et quoi qu'il soit, trois éléments le caractérisent : la demande, l'offre et le prix. Les *lois du marché* sont les mécanismes qui lient ces trois entités.

La demande

La *demande* se définit comme la volonté d'acquérir un bien contre le paiement d'un prix. La demande est donc liée à :

- Un besoin, un mobile, quelque chose qui pousse à agir, quelle que soit sa nature ;
- Un revenu, qui rend la demande *solvable*, la demande non solvable étant laissée aux bons soins des œuvres caritatives ou de l'État.

Ces éléments étant fixés *par ailleurs*, la quantité demandée ne dépend que d'une chose : le prix. Nous obtenons ce genre de logique :



La demande est inversement proportionnelle au prix, elle en est une fonction inverse. Quand le prix augmente, la demande baisse. Quand le prix baisse, la demande augmente.

L'élasticité de la demande

Le concept d'*élasticité* ne manque pas de charme. Il mesure la sensibilité de la demande aux variations du prix. Certaines demandes sont très sensibles, la moindre variation du prix les touche tellement qu'elles subissent une forte mutation. D'autres, au contraire, sont très peu sensibles, comme la demande de biens de première nécessité tel le pain ou le lait des nourrissons : même si leur prix augmente sensiblement, la demande restera la même. On parle alors de *demande rigide* ou *inélastique*. L'élasticité de la demande est une donnée essentielle du comportement des consommateurs, pour les entreprises comme pour l'État.

Si on compare la sensibilité de la demande d'un bien aux variations du prix d'un autre bien, on obtient l'*élasticité croisée*, utile pour connaître les liens qui existent entre biens. Ainsi, si la hausse du prix du bien A fait baisser la demande du bien B, nous sommes en présence de biens *complémentaires*. Le prix de l'essence augmente, la vente de voitures baisse. Si au contraire la hausse du prix du bien A fait augmenter la demande du bien B, nous sommes en présence de biens *substituables* : la hausse du prix du fioul domestique fait augmenter la demande d'électricité.

L'économiste et statisticien Ernst Engel (1821-1896) a classé les biens en fonction de leur élasticité par rapport au revenu. Certains biens ont une élasticité inférieure à 1 (alimentation) : leur part dans le budget diminue quand le revenu augmente. D'autres ont une élasticité proche de 1 : leur part reste stable (habillement, logement). Les derniers biens ont une élasticité supérieure à 1. Ils augmentent quand le revenu augmente (santé, culture, loisirs).

Une demande paradoxale

La logique de base de la demande peut être altérée ; on peut, par exemple, avoir des situations où une hausse des prix provoque, de manière à première vue illogique, une hausse de la demande. Ces phénomènes peuvent s'expliquer par le *paradoxe de Giffen* : si la demande augmente quand le prix augmente, c'est que nous sommes en présence d'un bien de première nécessité, irremplaçable. Le pain en période de disette, par exemple. Son prix augmentant, les ménages n'auront plus la possibilité d'acheter autre chose. La totalité du budget sera concentrée sur l'achat du pain, dont le prix augmente.

On peut avoir le même type de demande paradoxale en ce qui concerne les produits de luxe. Le prix d'un bien augmentant, celui-ci se charge d'une dimension *ostentatoire* : la demande va augmenter *justement* parce que le bien est cher (effet Veblen – voir [chapitre 2](#)). N'oublions pas, enfin, que la spéculation, à la Bourse ou ailleurs, peut provoquer la mise en œuvre de ce genre de logique. Ici, l'élément essentiel est l'*anticipation* : la demande d'une action augmente quand son cours augmente parce qu'on anticipe la poursuite de cette hausse. L'inflation peut provoquer la généralisation de ce genre de comportement.

Effet-prix, effet-revenu

La demande peut varier en fonction des besoins, du prix et du revenu. Si on considère que les premiers sont infinis, on ne peut avoir, mécaniquement, que deux types de variations : l'*effet-prix* et l'*effet-revenu*. Le premier change la situation du demandeur car, avec le même budget, il pourra avoir plus de biens. Graphiquement, on a ceci :

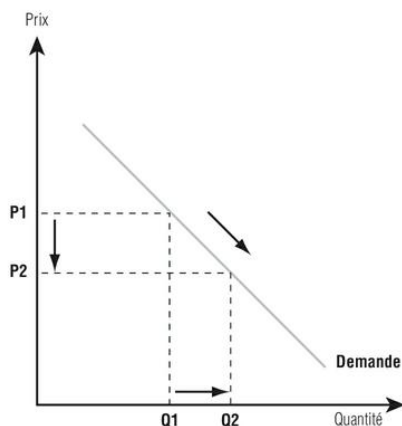


Figure 5-2 L'effet-prix.

La baisse du prix, de P_1 à P_2 , fait augmenter la quantité demandée, de Q_1 à Q_2 . La courbe de demande ne bouge pas. Si le prix du pain au chocolat est divisé par deux, avec le même budget, je pourrai en acheter deux fois plus (en considérant que mon « besoin » de pains au chocolat est infini).

L'*effet-revenu* se manifeste lorsque le revenu, ou le budget consacré à l'achat d'un bien, varie, le prix restant identique.

Si le budget que je consacre à l'achat de pains au chocolat double, à la suite de l'augmentation de mon revenu, j'achèterai deux fois plus de pains au chocolat, à prix égal.

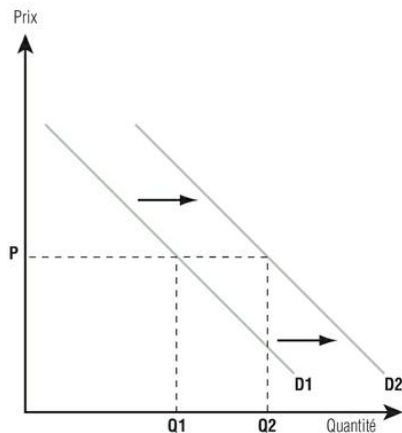


Figure 5-3 L'effet-revenu.

L'offre

L'*offre* est la volonté de céder un bien, ou un service, contre le paiement d'un prix. La logique de l'offre est diamétralement opposée à celle de la demande. L'offre est directement proportionnelle au prix. Quand le prix augmente, l'offre augmente. C'est très simple. Il faut souligner que l'offre est, dans l'immense majorité des cas, l'équivalent de la production. On offre ce qu'on a et, généralement, on a ce qu'on produit. Ainsi, si le prix des fraises augmente, l'offre de fraises va augmenter, tout simplement parce que les agriculteurs en produiront plus. La logique de base est toujours celle du choix.

Calcul de coût

Imaginons un agriculteur pouvant produire, au même coût, des fraises ou des tomates. Un calcul élémentaire le poussera à produire ce qu'il pourra vendre le plus cher (à égalité de coût). On peut également raisonner en termes de coût d'opportunité (voir [chapitre 1](#)). S'il produit des tomates, il devra renoncer à la production de fraises. Si l'agriculteur décide de produire des tomates, cette production lui

coûtera ce que les fraises pourraient lui rapporter.

Ce raisonnement peut permettre de comprendre d'autres logiques de l'offre. Prenons le cas d'un *offreur de travail*. Il s'agit ici de quelqu'un qui est plus connu sous le nom de demandeur d'emploi. La logique économique veut qu'on appelle *travail* ce que les travailleurs offrent. Les entreprises demandent du travail et offrent de l'emploi. Un offreur de travail (comme tout offreur) va se décider sur la base de la comparaison avantage/coût. Le fait de travailler sera un coût (physique), mais aussi la cause d'autres dépenses (frais de garde des enfants, transports...). La décision sera d'autant plus facilement favorable que le salaire proposé sera élevé. Ainsi, globalement, quand les salaires augmentent, l'offre de travail augmente, tout comme la production de fraises augmente quand leur prix augmente.

Effet-prix, effet de taille

L'offre varie, comme la demande, pour des raisons endogènes et exogènes au marché. La modification du prix verra le producteur se situer à un autre niveau de quantité offerte (effet-prix). Si le prix augmente, l'offre va augmenter. L'allure croissante de la courbe de l'offre s'explique avant tout, selon les néoclassiques, par l'allure croissante de la courbe des coûts, liée à la mécanique des rendements décroissants. Si le prix augmente, le bénéfice maximum sera obtenu par la production d'une quantité supérieure (voir [chapitre 4](#)). Mais on peut ne pas être d'accord avec ce postulat. L'importance des économies d'échelle et d'autres sources de rendements croissants (technologie, etc.) peut rendre cette approche inopérante...

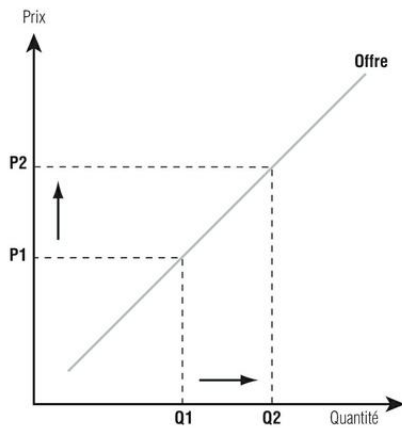


Figure 5-4 L'effet-prix.

Si les modifications sont extérieures au marché (mise en exploitations de nouvelles terres, arrivée de nouveaux producteurs), l'offre va augmenter à égalité de prix (effet de taille).

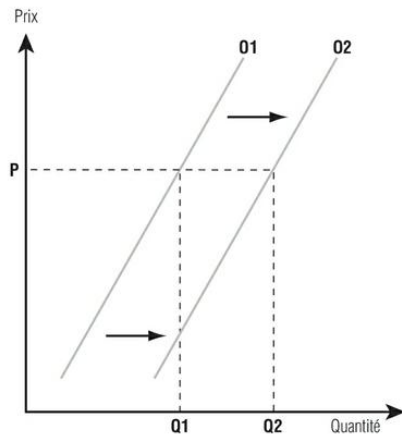


Figure 5-5 L'effet de taille.

Le prix

S'il fallait décerner le prix du concept économique le plus précieux, c'est sans doute au *prix* qu'il reviendrait d'office. Le prix est l' α et l' ω de la réflexion économique. Hors du prix, pas d'intelligence. Le prix se

présente au premier abord comme la valeur d'un bien exprimée en monnaie. C'est surtout, mais ce n'est pas forcément la même chose, la quantité de monnaie qu'il faut céder pour acquérir un bien.

Le prix n'exprime que la valeur d'échange d'un bien. La valeur absolue (ou universelle) de ce bien est un problème que l'économie ne se pose plus depuis longtemps. Si on s'en tient à l'idée que la valeur d'usage d'un bien est purement subjective, nous pouvons en déduire que, lors d'un échange, la valeur d'échange exprimée par le prix est toujours inférieure à la valeur d'usage du demandeur et supérieure à la valeur d'usage de l'offreur.

J'ai faim : si j'achète une baguette 1 euro, c'est que, pour moi, une baguette vaut plus qu'1 euro. Tout simplement parce qu'elle satisfait mieux mes besoins que la pièce ou tout ce que je pourrais acheter d'autre avec. Pour la boulangère, la baguette vaut moins qu'1 euro, pour les mêmes raisons. Ainsi, si l'échange a lieu, les deux parties font, subjectivement, une bonne affaire. L'acheteur a cédé de la monnaie contre un bien : sans doute cet argent avait, à ce moment-là, une moindre utilité que le bien acquis. De même, l'offreur estimait que l'argent reçu valait plus que le bien cédé.

Le prix : ni plus ni moins

Il y a dans le prix d'un bien quelque chose de magique et de désespérant. « Un jour, dit Léon Walras dans *Éléments d'économie politique pure* (1874), le blé vaut 24 francs l'hectolitre. Remarquons d'abord que ce fait a le caractère d'un fait *naturel*. » Cet aspect *naturel* du prix du blé est lié au fait qu'il ne dépend ni de la volonté du vendeur ni de la volonté de l'acheteur. « Le vendeur voudrait bien le vendre plus cher ; il ne le peut, parce que le blé *ne vaut pas plus*, et que, s'il ne voulait le vendre à ce prix, l'acheteur trouverait à

côté de lui un certain nombre de vendeurs prêts à le faire. L'acheteur ne demanderait pas mieux que d'acheter à meilleur marché ; cela lui est impossible, parce que *le blé ne vaut pas moins*, et que, s'il ne voulait acheter à ce prix, le vendeur trouverait à côté de lui un certain nombre d'acheteurs disposés à y consentir [...]. Le prix du blé était hier de 22 ou 23 francs [...], il sera demain de 25 ou 26 francs ; mais aujourd'hui, et pour l'instant, il est de 24 francs, *ni plus ni moins*. » Quiconque peut réfléchir sur l'aspect changeant, si ce n'est volage, du prix. Le prix du pétrole était, il y a quelque temps, de 40 dollars le baril, demain il sera peut-être de 200 dollars le baril. L'acheteur peut rêver du prix d'hier et le vendeur du prix, éventuel, de demain. Aujourd'hui le pétrole vaut ce qu'il vaut. Ni plus ni moins.

La fixation du prix

Selon la théorie classique, le prix est fixé par la rencontre de l'offre et de la demande. Si l'offre (O) et la demande (D) dépendent du prix (P), le contraire est aussi vrai : le prix dépend du niveau de l'offre et de la demande suivant cette logique simple :

$$P = \frac{D}{O}$$

Cela signifie que le prix est une fonction croissante de la demande et une fonction décroissante de l'offre. Quand la demande augmente le prix augmente ; quand la demande baisse, le prix baisse. Quand l'offre augmente, le prix baisse ; quand l'offre baisse, le prix augmente.

On pourrait représenter cette loi (ô combien importante) sous la forme d'une balance :

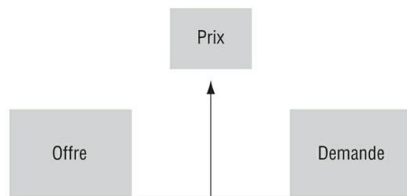


Figure 5-6 L'offre, la demande et le prix.

Si on prend soin de mettre la demande à droite, on aura la représentation graphique la plus simple de la *loi de l'offre et de la demande*. Si la demande est plus importante que l'offre, la balance va pencher à droite : le prix augmente. Si l'offre est plus importante que la demande, le prix baisse.

Les théoriciens néoclassiques ont donné plusieurs images pour rendre compte de cette égalisation. Walras a parlé de *tâtonnements* (modèle *cobweb*, en toile d'araignée) de commissaire-priseur.

Graphiquement, on représente cette égalisation sous la forme de la rencontre des courbes d'offre et de demande :

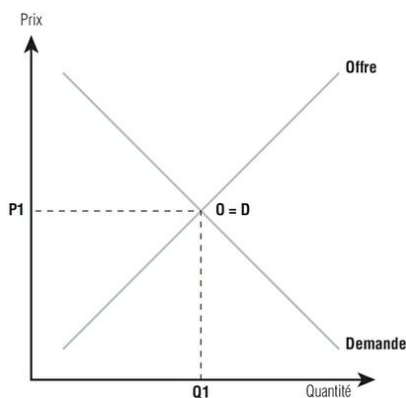


Figure 5-7 La fixation du prix.

La variation du prix égalise l'offre et la demande. C'est-à-dire que :

$$D = p(O)$$

Si la demande augmente, à la suite de l'augmentation du revenu, le prix augmente. Cette augmentation du prix va entraîner une augmentation de l'offre qui égalisera la demande :

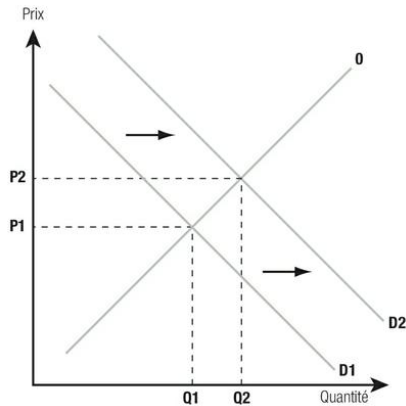


Figure 5-8 Hausse de la demande.

Si la demande baisse, le prix baissera, provoquant une baisse de l'offre :

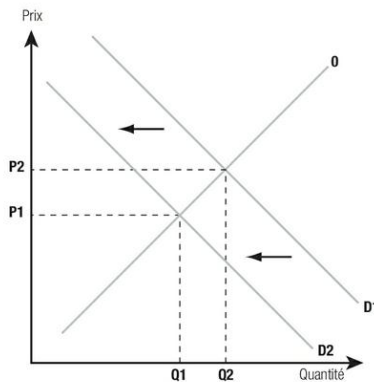


Figure 5-9 La baisse de la demande.

Rareté d'un bien et gestion de cette rareté

Ainsi présenté, le prix se révèle comme étant l'indicateur de la rareté d'un bien. Si un bien est rare, c'est que son offre est limitée face à une demande importante. Il est donc cher. Si l'offre est au contraire abondante et la demande faible, le bien n'est pas rare, il est donc bon marché.

Mais ce satané prix ne se contente pas de nous dire ce qu'il en est de la rareté d'un bien. Sa fonction va bien plus loin : il nous indique comment lutter contre celle-ci. C'est donc l'outil de base de la gestion des ressources rares. Que dit un prix bas à un consommateur ? « Tu peux consommer de ce bien, il n'est pas rare, tu peux même en abuser, cela ne va pas te ruiner. » Que dit un prix élevé au même consommateur ? « Fuis ce bien, vois ce qu'il te coûte. Si tu veux te faire plaisir de temps en temps, vas-y ; mais n'en abuse pas. » Bien entendu, le vendeur-producteur entendra un tout autre son de cloche : un prix bas le découragera, le fera fuir ; au contraire, un prix élevé l'attirera et il mettra toute son imagination en œuvre pour pouvoir produire une plus grande quantité de ce bien si rentable.

Le prix agit donc à deux niveaux. D'une part, il assure la gestion de la rareté actuelle du bien. Il aura la charge notamment d'éliminer toute demande excédentaire. Il se comporte en commissaire-priseur. Un bien est en vente, dix personnes le veulent. Le prix augmentera jusqu'à ce qu'il n'y ait plus qu'un acheteur. D'autre part, il met les agents économiques sur la voie de la solution du problème de la rareté.

Si un bien est déjà très répandu, le prix bas sera un feu vert pour les consommateurs et un feu rouge pour les producteurs. À ceux-là, il dira : passez votre chemin, on n'a pas besoin de vous ici. Si un bien est rare, le feu rouge sera pour les consommateurs, le vert

La concurrence, ses bienfaits, ses défaillances

S'il est une idée fondamentale dans toute la réflexion économique, une conclusion incontournable à laquelle semblent avoir abouti quelques siècles de travail théorique et de constatations pratiques, c'est bien l'évidence des bienfaits de la concurrence, depuis Adam (Smith) jusqu'à l'Europe.

L'idée est bien simple (et d'une rationalité en béton) : pourquoi s'obstiner à vouloir produire quelque chose que d'autres font mieux ? Pour le père de famille, la question est vite réglée : pourquoi faire ce qui est plus cher à faire qu'à acheter ? N'importe qui pourrait, avec un peu de patience et d'obstination, se fabriquer une paire de chaussures, faire son propre pain ou réparer sa voiture ; mais le calcul le plus élémentaire montrerait bien vite que la baguette achetée chez le boulanger revient bien moins cher (en temps, en énergie et en matière première) que le pain, fût-il meilleur (si tout va bien...) fabriqué chez soi. Chacun comprend dès lors qu'il vaut mieux aller travailler (en clair, faire ce que chacun fait de mieux) et ensuite faire ses courses chez un spécialiste. Ce qui est vrai pour le père de famille est vrai à tous les niveaux de l'économie : pour les entreprises aussi bien que pour les pays.

Les conditions de la concurrence et l'optimum

Dans les constructions théoriques de l'école néoclassique, le marché ne fonctionne correctement que si certaines conditions sont

respectées. Ce sont les conditions de la concurrence pure et parfaite. On aurait tort de les prendre à la légère.



À retenir

Dans la littérature économique, les adversaires des libéraux n'ont cessé de souligner l'aspect totalement irréaliste de ces conditions. Pourtant, ces conditions hypothétiques sont bien présentes dans les préoccupations, ô combien réelles, de bon nombre de responsables, politiques et économiques. L'idée que la tâche d'un gouvernement est de faire en sorte que la réalité des marchés se rapproche de ces conditions idéales reste un pilier inamovible de la vie économique. Quelles sont-elles ?

•

L'atomicité du marché. Les intervenants sur le marché doivent être nombreux et de taille assez limitée pour qu'aucun ne puisse influencer les prix. Le prix est fixé par la rencontre de l'offre et de la demande et s'impose à tous ;

•

L'homogénéité du produit. Les produits offerts sur le marché doivent être identiques, ou pour le moins, interchangeables. Seul le prix est l'élément déterminant de la concurrence ;

•

Le libre accès. Le marché doit être librement accessible à tout acheteur ou vendeur. Aucune barrière, de quelque nature que ce soit, ne doit en interdire l'entrée ou la sortie ;

•

La transparence. L'information des

agents est parfaite. Elle est obtenue sans délai et sans coût. Le prix d'équilibre sera unique : chacun, le connaissant, refusera d'acheter plus cher (ou de vendre moins cher) ;

- **La mobilité des facteurs.** Les facteurs de production sont parfaitement mobiles et peuvent passer d'une entreprise à une autre, d'une branche à une autre.

La main invisible

C'est Adam Smith qui a utilisé le premier le concept de *main invisible*. Dans *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), il écrit que chaque individu travaille dans un seul but : accroître son propre gain mais, en faisant cela, « il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler ».

Une sorte de miracle se produit puisque, en ne pensant qu'à soi, on est plus utile à la société que si on était mû par un quelconque altruisme. Ce miracle ne doit pas étonner : selon Smith lui-même, la main invisible n'est autre que... la divine Providence. Dans la *Théorie des sentiments moraux* (1759), l'économiste avait écrit que l'estomac du riche ne contient pas plus que celui du « villageois grossier ». Le riche distribue donc ce qu'il ne peut consommer. « Une main invisible semble les forcer à concourir à la même distribution des choses nécessaires à la vie qui aurait eu lieu si la terre eût été donnée en égale portion à chacun de ses habitants. » Le riche, sans le savoir et sans en avoir l'intention, sert l'intérêt commun. « La Providence, en partageant, pour ainsi dire, la terre entre un petit nombre d'hommes riches, n'a pas abandonné ceux à qui elle paraît avoir oublié d'assigner un lot, et ils ont leur part de tout ce qu'elle produit. »

Si les conditions de la concurrence sont respectées et si rien ne vient empêcher le marché de fonctionner librement, celui-ci permet le miracle absolu, la solution parfaite au problème économique : l'*optimum*. L'*optimum* économique est, à un moment donné, la meilleure solution au problème économique. « À un moment donné » signifie pour un niveau précis de technologie. Le problème économique étant la gestion des ressources rares, l'*optimum* économique est donc la meilleure utilisation possible des ressources disponibles pour un niveau donné de technologie.

L'*optimum* peut aussi être défini comme l'allocation optimale des ressources. Pendant longtemps, on a défini l'*optimum* de manière « cardinale ». Pareto abandonne cette vision pour une conception « ordinale » de l'*optimum*. Sa définition de l'*optimum* est celle d'une situation où la satisfaction d'un individu ne peut être améliorée qu'en diminuant la satisfaction d'un autre individu (voir [chapitre 2](#)).

Comment la concurrence mène-t-elle à l'*optimum* et à la meilleure allocation des ressources ? La réponse est simple. Si le marché fonctionne correctement et si les individus sont parfaitement rationnels, la concurrence va éliminer les entreprises donnant la mauvaise réponse au problème de la gestion des ressources rares. Cette « mauvaise réponse » est tout entière contenue dans le prix. Deux entreprises qui offrent le même bien d'égale qualité (n'oublions surtout pas cette précision !) pour deux prix différents ne gèrent pas les ressources rares de manière aussi efficace l'une que l'autre. Celle dont le prix est plus élevé gaspille probablement des ressources. Elle utilise plus de travail, de matière première, d'énergie que sa concurrente.

La concurrence élimine les mauvaises entreprises, celles qui survivent utilisent au mieux les ressources. Jusqu'à ce que d'autres entreprises, encore plus efficaces, viennent prendre leur place.

La concurrence faussée : monopoles et oligopoles

« J'ai longtemps cherché la main invisible, à la fin j'ai compris pourquoi on l'appelle ainsi : c'est parce qu'elle n'existe pas », écrit Joseph Stiglitz. Dans la réalité économique, la concurrence est, au mieux, une des situations possibles. À côté de marchés ouverts, il existe bon nombre de situations de *monopole* (un seul vendeur) ou d'*oligopole* (un nombre réduit de vendeurs), ainsi que des situations de *monopsonie* et d'*oligopsonie* (un seul ou quelques acheteurs).

Les mécanismes de monopole

La situation de monopole est caractérisée par la présence sur le marché d'un seul vendeur. Plusieurs types de monopoles peuvent exister :

- **Le monopole technologique.** Une entreprise détient et exploite un procédé de fabrication ou un produit ;
- **Le monopole institutionnel.** La loi, l'État, garantit l'exclusivité de la production ou de distribution d'un bien ou d'un service ;
- **Le monopole naturel.** Une entreprise est « naturellement » plus efficace, adaptée à la taille du marché, produisant à des coûts bas et vendant à un prix

raisonnable ;

- **Le monopole de prédateur.** Une entreprise a réussi à éliminer (et éventuellement à absorber) la concurrence.

Lorsqu'une entreprise est en situation de monopole, les règles de comportement qui s'imposent à elle changent. Son immense privilège est qu'elle est maîtresse du prix (sauf, bien entendu, si la loi lui impose le prix). Elle va le fixer, pour maximiser ses profits, en tenant compte des recettes. Le risque ici est double : si le prix est trop élevé, les demandeurs peuvent toujours trouver un bien de substitution. (Par ailleurs, si les profits sont trop importants, cela peut attirer d'éventuels concurrents, notamment si le monopole n'est pas protégé.) Le monopoleur va donc se concentrer sur ses recettes et fixer son prix pour que la recette marginale soit égale à son coût marginal.

Le monopole discriminant

Une entreprise en situation de monopole a un autre atout dans sa manche : la *discrimination*. Elle peut segmenter son marché, le fractionner en sous-marchés auxquels elle attribue des caractéristiques de prix, de quantité et d'image différentes. C'est une situation qui est extrêmement courante, y compris en situation d'oligopole. L'entreprise adapte ici son offre aux différentes sensibilités de la demande, notamment aux différentes élasticités (prix et revenu) présentes sur le marché. La maximisation du profit s'accompagnera alors de l'appropriation de tout ou partie du surplus du consommateur, c'est-à-dire d'une partie du profit que le consommateur aurait tiré d'une situation de concurrence ouverte.

L'oligopole

C'est une situation intéressante, car très proche d'un certain nombre de réalités. La particularité de l'oligopole est que la stratégie de l'entreprise doit tenir compte du marché mais aussi des stratégies des autres entreprises. Il n'y a guère que deux issues à des situations d'oligopole : soit la guerre ouverte, soit l'entente. Dans le premier cas, l'entreprise se livre à une guerre commerciale, notamment publicitaire, dont elle va faire payer le prix aux consommateurs (la concurrence étant insuffisante pour faire baisser les prix). Dans le deuxième cas, qui peut passer par la différenciation des produits, elle se comporte comme un monopoleur et l'entente se fera aussi sur le dos du consommateur.

Le mathématicien et économiste Antoine-Augustin Cournot, qui a étudié un cas particulier d'oligopole (le duopole, deux vendeurs), montre comment un équilibre est trouvé entre les deux entreprises, fondé sur l'adaptation de l'offre de l'une à l'offre de l'autre. À partir de là, chacun se comporte comme un monopoleur. Grâce à la théorie des jeux, on peut facilement déduire que dans cette situation chacune des deux entreprises va se trouver confrontée au dilemme du prisonnier (voir encadré [chapitre 3](#)) : sa décision dépend de la décision de l'autre. Dans ce cas, l'équilibre atteint ne peut aucunement être un équilibre d'optimum de Pareto (voir [chapitre 2](#)).

Protéger son royaume : les barrières stratégiques à l'entrée

Une entreprise en situation dominante sur un marché peut protéger son domaine en établissant ce qu'on appelle les *barrières stratégiques à l'entrée*. Il s'agit, en un savant

calcul, de faire en sorte que l'entrée sur ce marché ne soit pas rentable. Comment ? Soit en limitant son taux de profit par des prix relativement bas (y compris momentanément en deçà du seuil de rentabilité), soit en surinvestissant au-delà du raisonnable pour faire croire à l'entreprise menaçante qu'elle a les capacités de production suffisantes pour aller au-delà de sa part de marché actuelle. Comme on le voit, on est plus proche ici de l'art de la guerre et de la désinformation que du simple calcul d'une quelconque optimalité économique.

La théorie des marchés contestables

Le monopoleur peut donc baisser ses prix pour éviter l'entrée de concurrents dans son jardin privé. Mais est-ce que cela ne signifie pas que la concurrence joue même quand elle est virtuelle ? Certains économistes n'ont pas hésité à franchir ce pas. Selon Henri Lepage, dans certaines conditions, « le fait qu'il n'y ait qu'une seule firme n'est pas incompatible avec le maintien de pressions concurrentielles suffisantes pour lui imposer le respect de niveaux de prix d'équilibre » (*La Nouvelle Économie industrielle*, 1989). Le « prix d'équilibre » dont il est question ici est celui qui réalise l'optimum du consommateur...

Signalons quand même qu'une des conditions pour que le marché soit « contestable » est que l'entrée et la sortie puissent se faire sans coût... L'économie est une discipline extraordinaire.

La construction d'une économie de marché

Le marché est sans doute l'institution

centrale de l'économie mondiale actuelle. Bien sûr, le marché ne s'est pas fait en un jour. Voyons quelques moments et modalités de cette construction. Les problèmes ne manquent pas.

Une question se pose d'entrée : le marché peut-il apparaître spontanément ou a-t-il besoin d'une entité extérieure pour exister ? Comme Fernand Braudel l'a montré, le développement du marché s'est fait par la rencontre des individus « les yeux dans les yeux, la main dans la main » (voir [chapitre 2](#)). En dehors de toute autorité extérieure de contrôle : la famille ou la religion était la base de la confiance. C'est encore le cas sur le marché des diamants d'Anvers, où la poignée de main fait office de garantie.

C'est donc ce Moyen Âge si décrié qui aurait inventé le mécanisme de base de notre modernité. Au départ, bien entendu, l'intérêt de chaque acteur pouvait suffire à garantir le bon fonctionnement des échanges. Nul vendeur n'avait intérêt à manquer de sincérité ou d'honnêteté vis-à-vis des acheteurs, il y allait de sa réputation et de la pérennité de son affaire. Progressivement, des entités municipales (guildes, jurandes) ont organisé et réglementé les marchés. Des tribunaux, des guildes, des marchands jugeaient les différends, mais la sanction ne pouvait être que l'exclusion du marché local...

Le marché à l'ombre de l'État



À retenir

En définitive, il a bien fallu que l'État mette

son nez dans l'affaire : son rôle a été déterminant. L'établissement de normes (ne serait-ce que celles concernant les poids et mesures) a permis au marché de s'étendre et de fonctionner autrement que localement. La période de la Révolution puis de l'Empire a été de ce point de vue essentielle pour le développement du marché en France : c'est de cette période que date l'introduction du système décimal, du système métrique, du franc, et surtout du Code civil, qui réglemente notamment la propriété privée et les échanges.

Les normes peuvent bien parfois s'établir spontanément : ce fut le cas pour un certain nombre de standards comme le VHS (*video home system*) pour les magnétoscopes, le clavier qwerty pour les machines à écrire (anglo-saxonnes) ou le MS-DOS (*Microsoft-disk operating system*) pour les ordinateurs. Il s'agit la plupart du temps du résultat de positions dominantes. Le système qui s'impose n'est pas forcément le meilleur mais il est adopté par la suite pour de simples raisons d'économies d'échelle.

Dans la plupart des cas, c'est l'État ou un organisme paritaire qui établit les normes. On connaît les normes NF établies par l'Association française de normalisation (Afnor) créée en 1926, les normes industrielles allemandes DIN, européennes CE ou les normes internationales ISO (*international standard organisation*). Ces normes ont pour but de protéger ou d'informer le consommateur. D'autres règles ont pour objectif de protéger le producteur (appellations d'origine, protection de la propriété industrielle, etc.). Le marché pourrait bien fonctionner sur la base de contrats organisant les modalités des échanges, mais la gestion de tels contrats est coûteuse (les coûts de transaction de Ronald Coase). Le recours à la loi (et donc à l'État) est

utilisé tout simplement parce qu'il est moins coûteux.

Mais l'État est allé bien au-delà du simple rôle de juge-arbitre mettant au point les règles du jeu, et éventuellement en prison ceux qui ne les respectent pas. Il a eu un rôle essentiel dans l'extension du marché. Le découloisonnement interne de nos pays est le résultat de l'action de l'État. La création du département en 1790 n'a rien eu de spontané : l'État a décidé de faire sauter les vieilles frontières internes qui empêchaient le développement du commerce aussi sûrement que les frontières nationales. Et c'est également sous l'action de l'État que se sont constitués au XIX^e siècle des marchés nationaux en Allemagne et en Italie. Karl Polanyi (1886-1964), dans *La Grande Transformation* (1944), rejette l'idée selon laquelle le marché est « naturel ». C'est un système et, en tant que tel, il a dû être institué, notamment par la violence. Le cas le plus évident est celui de la colonisation. Et, plus explicitement encore, celui de la « guerre de l'opium » entre la Chine et l'Angleterre...

Toujours est-il que le véritable tournant est le XIX^e siècle. Jusque-là, les marchés existaient bel et bien, mais c'est au cours de ce siècle que s'est mise en place une *économie de marché*. L'économie de marché marque le triomphe d'un système où « au lieu que l'économie soit encadrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encadrées dans l'économie » (Polanyi). Encore faut-il vérifier la pertinence de cette appellation. Selon Polanyi, elle n'aurait eu de sens que pendant quelques décennies, au XIX^e siècle, avant que le développement des monopoles ne la rende caduque. Selon John Kenneth Galbraith, l'expression « économie de marché » n'a tout simplement pas de sens. C'est d'ailleurs pour cela qu'on l'a

retenue, dit-il, pour définir notre système économique.

Ebay et Leboncoin : de la brocante à la multinationale

Dans la théorie classique, on utilise l'image du commissaire-priseur pour décrire le mécanisme de fixation des prix. Parmi les nouveautés apportées par Internet, le cas eBay est peut-être l'exemple de ce qui pourrait être le premier véritable marché planétaire.

L'idée de départ est simple : des gens qui veulent se débarrasser d'un objet quelconque le mettent en vente aux enchères sur un site spécialisé. Les acheteurs potentiels proposent un prix. Le meilleur enchérisseur l'emporte. La livraison se fait par un moyen au choix. Cela aurait pu en rester là, mais eBay est devenu un véritable phénomène avec une communauté de 200 millions de membres et la société qui le gère une entreprise prospère.

Le secret de cette réussite en dit long sur ce qu'est un véritable marché. D'abord, eBay est facilement accessible. En quelques clics, vous avez devant les yeux tout ce qui se vend dans le pays ou dans le monde entier. Un système de recherche vous dit si ce que vous cherchez est en vente. Autrement, vous pouvez vous promener au hasard. L'information est facilement disponible. Vendeur et acheteur peuvent se contacter aisément et échanger toutes sortes d'informations. La confiance mutuelle est le socle de l'échange, garantie par quelques règles de base qui, si elles ne sont pas respectées, entraînent l'exclusion. Par ailleurs, eBay a fixé des conditions strictes pour que les objets vendus soient éthiquement irréprochables. Tout objet à connotation douteuse (sexuelle ou politique) est sévèrement interdit et automatiquement exclu des enchères. Seul vrai problème : la présence de contrefaçons qui déclenchent la colère des marques de luxe. Le paiement se fait par n'importe quel moyen. Notamment *paypal* que l'entreprise a acheté en 2002 et revendu en 2015.

On ne peut que penser à l'échange « les yeux dans les

yeux » de Braudel (voir [chapitre 2](#)). Mais le « capitalisme » n'a pas tardé à se greffer sur cet univers : eBay est devenue une véritable multinationale, avec une capitalisation boursière de 36 milliards de dollars, par laquelle transitent plus de 40 milliards de dollars d'échanges, qui fait vivre ou arrondit les fins de mois de 400000 à 700000 Américains !

Le site d'annonces Le Bon Coin a suivi une trajectoire similaire. Conçu au départ en Norvège comme site d'annonces de proximité, il connaît un succès international foudroyant. En France, le site propose un stock de plus de 45 millions d'annonces qui se renouvelle au rythme de 1 million par jour.

Le groupe Schibsted, qui en est propriétaire, est présent dans une trentaine de pays.

Une économie, six marchés

Aujourd'hui, au bout de quelques siècles d'histoire particulièrement riches, les économies fonctionnent sur la base de six marchés qui se sont créés progressivement pour répondre aux différents besoins de l'économie. À côté du marché des biens et services et du marché du travail qui sont des marchés *physiques*, tous les autres sont des marchés *monétaires*. Les voici :

•

Le marché des biens et services. C'est celui, bien connu, du coin de la rue. Les entreprises y vendent leur production, les ménages achètent. Quand le prix augmente, la demande baisse ;

•

Le marché du travail. Sur ce marché, l'offre est représentée par les ménages, la demande par les entreprises, et non le contraire comme on pourrait le croire... Le prix est le *salaire* : quand le salaire

augmente, la demande (de travail, par les entreprises) baisse, l'offre augmente ;

- **Le marché de l'épargne.** C'est un marché sur lequel se confrontent l'offre et la demande d'épargne, c'est-à-dire de l'argent qu'on peut prêter sur une longue période. L'offre d'épargne provient essentiellement des ménages ; la demande, des entreprises. La demande d'épargne sert essentiellement à financer les investissements. Le prix sur ce marché est le *taux d'intérêt* : quand le taux d'intérêt augmente, l'investissement baisse et l'épargne augmente ;

- **Le marché monétaire.** C'est l'équivalent du marché de l'épargne, mais à court terme. Les uns offrent leurs disponibilités en argent liquide, les autres les demandent pour régler leurs problèmes de trésorerie de fin de mois. Le prix, c'est le *taux d'escompte*, un taux d'intérêt à court terme. Ce marché est essentiel car il commande la création monétaire (voir [chapitre 6](#)) ;

- **Le marché financier.** C'est la Bourse. Ici, on vend et on achète des titres : actions et obligations. Le prix, c'est le *cours*, fixé tous les jours par la rencontre de l'offre et de la demande. Si l'offre d'une action augmente, son cours baisse. Tout le monde peut être acheteur ou vendeur sur ce marché : particuliers, État, entreprises, à condition d'en avoir les moyens (voir [chapitre 9](#)) ;

- **Le marché des changes.** C'est un marché

sur lequel les entreprises qui achètent ou vendent à l'étranger viennent demander ou offrir des devises. La confrontation de l'offre et de la demande fixe le *cours* (ou le taux de change) de chaque monnaie. Quand un pays exporte plus qu'il n'importe (excédent commercial), sa monnaie est plus demandée qu'offerte. Son cours augmente. C'est aujourd'hui le marché qui brasse le plus d'argent, plus que la Bourse (voir [annexe B](#)).

Un mauvais plan : l'économie sans marché

En 1991, George Bush (1924-2018) a prononcé sur le cadavre encore chaud de l'URSS une oraison funèbre expéditive : « La guerre froide est finie et nous l'avons gagnée. » Personne n'a remarqué l'aspect approximatif de cette affirmation, et on l'a vite interprétée comme le constat, simple et incontestable, de la victoire de la démocratie et de l'économie de marché.

C'est donc discrètement, presque distraitemment, qu'on a vu sortir de scène un système économique, une pensée politique et un siècle d'histoire. L'événement est pourtant du genre rare : ce n'est pas tous les jours qu'on enterre un modèle de société, et qui plus est, une société qui se voulait « modèle ». L'histoire est avare de tels bouleversements, il faut en profiter pour en tirer des enseignements moins expéditifs que celui repris partout en chœur : « Le socialisme a échoué, c'est le triomphe du marché. » Tout le monde a été aussi pressé d'en finir que lent à voir venir l'événement. C'est d'autant plus regrettable que, pour une fois, *un* économiste avait pressenti la chute et en avait donné une analyse convaincante.

L'économie chez les soviets



À retenir

Avant d'analyser les raisons de la faillite retentissante de l'économie soviétique, il est bon de rappeler brièvement comment était organisée et comment fonctionnait cette « économie centralement planifiée ». L'URSS était, comme l'indique l'étiquette, un pays *socialiste*. Issue des analyses de Marx revues et corrigées par Lénine d'abord, Staline ensuite, elle était fondée sur deux principes lourds : la propriété collective des moyens de production et la gestion centralisée de l'économie par l'État. Ces principes n'ont été établis qu'à la fin des années 1920, après le « pas en arrière » de la nouvelle politique économique (NEP) voulue par Lénine et la collectivisation forcée des terres qui a coûté la vie à des millions d'hommes.

Conçue pour remédier aux tares du capitalisme, cette économie se passait donc de propriété privée et de marché. Une entité centrale, le *Gosplan*, était censée définir et régler les grands flux de l'économie à partir d'un gigantesque tableau qui retraçait la totalité des échanges entre entreprises, branches et secteurs. Il s'agit là de ce qu'on appelle un *tableau d'échanges interindustriels* inventé par l'économiste Wassily Leontief (1905-1999), qui est une sorte de « matrice des productions » où on lit ce que chaque branche produit pour les autres et, au bout des colonnes, les productions globales (tableau input-output, sur le modèle des physiocrates – voir [chapitre 2](#)). À partir de là, planifier est, à première vue, facile : il suffit d'inscrire dans les tableaux les objectifs globaux et d'en déduire des objectifs partiels, par branche puis par entreprise. Si je veux

deux fois plus de voitures, il me faudra deux fois plus de pneumatiques, donc deux fois plus de caoutchouc, etc.

Notons que les prix et les valeurs sont déterminés par l'*amont*, ce qui signifie que la valeur d'un bien A est exclusivement fonction de la valeur des biens intermédiaires (B, C, D...) que le bien A intègre. Ainsi, la valeur, et le prix, d'une voiture est la somme des pièces et du travail qu'elle comprend. Le marché est donc évacué en tant qu'instrument de mesure de la valeur. Cette transposition de la théorie de la valeur-travail de Marx était censée être la base objective d'une économie rationnelle, débarrassée de l'inique intérêt individuel et des folies du marché.

Les agents économiques avaient une place bien particulière dans ce système. Les travailleurs, enfants chéris du régime, avaient des droits solennellement inscrits dans la Constitution : droit au travail, au logement, à la santé, à l'éducation. Tout cela était fourni gratuitement, ou à bas prix, par l'État. Le *Gosplan* fixait également les salaires, dont l'éventail était réduit (officiellement de 1 à 3) et qui tenaient compte notamment de la pénibilité du travail. Notons que le travail n'était pas seulement un droit inaliénable de tout citoyen soviétique, mais également un devoir. L'État était impitoyable avec ceux qui essayaient de s'en soustraire. Les entreprises étaient dirigées par des « directeurs » qui n'avaient qu'une responsabilité : atteindre les objectifs que le plan leur fixait. L'État s'occupait de fournir à l'entreprise ce dont elle avait besoin : machines, matières premières, travail. Marché et propriété privée des moyens de production étaient écartés à une exception près : l'agriculture.

L'agriculture soviétique était organisée autour de deux entités : les *sovkhozes* et les *kolkhozes*. Les premiers étaient des sortes d'usines des

champs. Les paysans étaient des ouvriers agricoles salariés travaillant ensemble sur une exploitation collective. Le kolkhoze était plutôt une sorte de coopérative, mais surtout ses membres avaient droit à un lopin de terre individuel de 0,5 hectare (le *dvor*) que les familles exploitaient à leur guise. Les produits du *dvor* pouvaient être vendus librement sur le seul marché libre de l'URSS : le marché kolkhozien.

Le système soviétique a ainsi fonctionné pendant soixante-dix ans, avec ses heurs et ses malheurs. Le régime eut ses moments de gloire, à commencer par son avènement, fêté par les prolétaires du monde entier comme l'aurore d'un monde nouveau. Dans les années 1930, pendant que l'Occident sombrait dans les affres de la crise, l'URSS semblait prospérer, loin des ignominies du capitalisme. Dans les années 1950, enfin, tout auréolé de la victoire sur le nazisme, le socialisme s'étendit à plusieurs pays, de Cuba à la Chine. L'URSS devint la deuxième puissance mondiale et le *spoutnik* impressionna l'opinion publique mondiale. Mais derrière ces triomphes apparents se cachait un système violent, capable des pires crimes, que lui-même avoua par la bouche de Nikita Sergueïevitch Khrouchtchev (1894-1971), avant qu'on en découvre d'autres, en Chine ou au Cambodge.

Vous avez dit pénurie ?

Lorsque, à la fin des années 1980, le système soviétique montra au grand jour son envie pressante de se suicider, le monde resta bouche bée. En quelques mois, le bloc monolithique se désagrégea. Des choses impensables jusque-là se produisirent à une vitesse inouïe : les pays satellites furent lâchés, le mur de Berlin détruit, l'Allemagne réunifiée. Pour finir, Mikhaïl Sergueïevitch Gorbatchev (né en 1931) porta le coup de

grâce. En 1991, l'URSS avait vécu. L'économie soviétique sombra corps et biens. Personne n'avait rien vu venir, surtout pas les économistes occidentaux, bien trop occupés à essayer de comprendre leur propre crise qui faisait voler en miettes toutes leurs certitudes. Rendons hommage ici à deux esprits lucides qui ont senti venir la crise et la chute.

Une révélation troublante : le socialisme est soluble dans l'alcool

Parlons d'abord d'Emmanuel Todd (né en 1951), qui montra qu'un spécialiste n'est pas forcément myope. Ce démographe souligna dans les années 1980 que la population soviétique connaissait des problèmes d'une gravité inquiétante : hausse de la mortalité et surtout une baisse de l'espérance de vie que jamais aucun pays développé n'avait connue. En quelques décennies, elle s'était écourtée de cinq ans ! Bien sûr, le responsable immédiat de ce malheur ne pouvait être que l'alcoolisme, que les autorités elles-mêmes indiquaient comme un fléau, ne serait-ce que par les augmentations répétées du prix de la vodka. Mais une telle catastrophe démographique ne pouvait que révéler un réel délabrement de l'économie et de la société que les autorités avaient, jusque-là, réussi à dissimuler. Bien vu, Manu.

La production de pénurie

L'autre esprit lucide est un économiste hongrois : Janos Kornai (né en 1928). Il publia en 1980 un ouvrage magistral, *Economics of Shortage* (*L'Économie de pénurie*), qui faisait de l'économie soviétique une analyse et un bilan sans appel. L'idée principale de Kornai est que l'économie soviétique, après avoir pendant quelques décennies obtenu d'indiscutables réussites, a dégénéré en un système pervers

ne produisant plus que de la pénurie.

Comment une telle involution a-t-elle pu se mettre en œuvre ? Le socialisme, dit Kornaï, est un système « contraint par les ressources », alors que le capitalisme est un système « contraint par la demande ». Là où notre système ne connaît de limites que d'absorption par le consommateur de produits, le système planifié connaissait une autre limite : celle des ressources.

Le vice caché du système est indiqué par Kornaï dans ce qu'il appelle « la contrainte budgétaire molle ». Une entreprise capitaliste a pour but de réaliser du bénéfice. Si elle n'y parvient pas, elle subit une sanction sans appel : elle fait faillite et ses employés se retrouvent au chômage. C'est dur, mais simple et efficace. Dans l'économie socialiste rien de tel n'est possible. Une entreprise d'État ne peut pas faire faillite. Le directeur n'a que deux contraintes à respecter : une contrainte explicite, atteindre les objectifs que le plan lui fixe, et une contrainte implicite, ne pas avoir d'ennuis avec les ouvriers.

Pour atteindre la première, le directeur a une solution de facilité : demander plus d'inputs (plus de machines, plus de matières premières, plus de produits semi-finis, plus d'hommes). Ainsi, si le moindre pépin se présente (panne, difficultés d'approvisionnement, absentéisme), il pourra puiser dans ses réserves. Bien entendu, en temps normal, ces réserves ne servent à rien. C'est une capacité de production qui est stérilisée, dont on prive les autres entreprises. Cette « rétention » de facteurs créant de la pénurie, elle va automatiquement s'autoalimenter. La pénurie engendre la pénurie.

En ce qui concerne la gestion du personnel, le directeur veillera soigneusement à ne pas

mécontenter ses ouvriers. En pays socialiste, le moindre conflit social est insupportable au pouvoir. Il ne peut que se solder par le limogeage du directeur. En définitive, les ouvriers ne sont-ils pas les patrons ? Ainsi, le personnel est géré avec largesse en ce qui concerne les effectifs et avec gentillesse en ce qui concerne l'ardeur au travail. De toute manière, l'État se doit de garantir l'emploi aux ouvriers et le licenciement est inimaginable. Cela aboutit à un phénomène d'*overmanning*, ou de suremplei. L'image des usines soviétiques de l'époque est connue : pendant que sept hommes travaillent, trois autres jouent aux cartes. Autre forme de gaspillage, autre source de pénurie.

Roue de secours ?

De multiples aberrations s'étaient installées dans le système économique soviétique. Pour atteindre les objectifs d'un plan, il était facile de tricher. Les objectifs étant fixés en valeur, on pouvait, pour produire le « volume » de voitures fixé, en produire, non pas plus, mais *des plus lourdes* : ainsi, un modèle était doté (en série) d'un magnifique support de roue de secours de 40 kilos d'acier ! La valeur de la voiture étant fixée par l'amont, elle valait d'autant plus cher !

On racontait un tas d'histoires drôles en URSS, notamment celle-ci : un enfant demande à son père : « Papa, qu'est-ce que le socialisme ? — Tu vois le Sahara ? Eh bien, si le Sahara était socialiste, ils seraient obligés d'importer du sable... »

Gaspillage et pénurie étaient effectivement devenus les deux tares du système économique. Gaspillage d'énergie (dont le pays était heureusement bien pourvu), gaspillage de capital, d'hommes, de talents et de... nature. L'URSS a usé et abusé de la

pollution. Un comble pour un pays géré par l'État, dépositaire du bien-être commun.

Le prix, la prime et la file d'attente

Ce qu'il a manqué à l'URSS, c'est avant tout un système de prix viable. Les prix, fixés de manière « scientifique », n'avaient aucune raison de varier, comme le prix du ticket de métro à Moscou, inchangé pendant quarante ans. Ces prix n'avaient à aucun moment la capacité d'exprimer la rareté des choses, c'est-à-dire le rapport entre l'offre et la demande. Ainsi, les écarts entre l'offre et la demande se réglaient autrement : par le marché noir ou par d'interminables files d'attente par exemple, auxquels le système officiel était aveugle et sourd.

De même, le gouvernement n'a jamais su trouver un stimulant valable pour la population. Lorsqu'il proposait aux ouvriers des primes ou des heures supplémentaires, il était surpris de voir que personne n'était intéressé. L'ouvrier russe avait vite fait de calculer son optimum : il valait mieux qu'il gagne moins et qu'il ait le temps de faire la queue plutôt que de gagner plus et de n'avoir rien à acheter. D'autant que les conditions de travail dans les usines n'avaient rien de « socialiste » : c'étaient celles du taylorisme le plus obtus.

Le seul marché légal qui existait en URSS donne bien la mesure de l'ampleur de la catastrophe qu'était le reste de l'économie. Les lopins de terre individuels qui alimentaient le marché kolkhozien représentaient 2 % des terres agricoles mais fournissaient 40 % de la production agricole totale !

N'oublions pas, pour conclure, que le socialisme s'est greffé sur des traditions typiquement russes et les a faites siennes.

Ainsi de la répression, de la corruption, des passe-droits, des privilèges. Ultime ironie funeste de ce régime : c'est le parti communiste qui a fourni ses cadres au capitalisme qui s'est installé dans ce pays sous ses formes les plus douteuses.

<< Papa, c'est quoi le capitalisme ? — L'exploitation de l'homme par l'homme. — Et le socialisme ? — Exactement le contraire ! >>

DANS CE CHAPITRE

Les formes et les fonctions de la monnaie

•

Le mystère de la création monétaire

•

Les dessous des relations monétaires internationales

Chapitre 6

La mécanique des fluides

Argent, monnaie, liquide ou, sous une forme plus sophistiquée, cash, capital, trésorerie, ou bien encore fric, thunes, oseille... À en juger par le nombre incalculable de mots que notre langue, notamment sous sa forme argotique, consacre à la chose, il doit s'agir d'un sujet d'importance. Chacun en conviendra d'ailleurs aisément. Que celui qui n'a pas à un moment ou à un autre pensé que sa vie serait bien différente avec plus (ou moins !) d'argent lève le doigt. Peu de domaines sont aussi importants que celui-là, dans l'économie comme dans la vie.

Si l'argent m'était conté

Commençons par un brin d'étymologie : argent. C'est le métal bien connu. L'or et l'argent sont les matières dont étaient composées traditionnellement nos plus belles pièces. La matière a donné le nom à la chose.

L'argot a transformé leur forme commune en nom : des *ronds*.

Bon nombre de monnaies tirent leur nom de l'image frappée sur les pièces. Ainsi, un bouclier a donné l'écu et l'escudo, une croix le kreuzer et le cruzeiro. Une fleur de lys, symbole de Florence, a donné le florin. Quant au dollar, ce n'est qu'une déformation de l'allemand *Thaller*. Mais quelle est l'origine du mot *monnaie* ? Le terme est issu du latin *moneta*. *Monere* en latin signifie « avertir ». De quel mystérieux avertissement la monnaie serait-elle porteuse ? Pas d'inquiétude, ce n'est qu'une coïncidence.

À Rome, le lieu où s'effectuait la frappe se trouvait à côté du temple de Juno Moneta, rien de plus. Le nom serait né par effet de proximité. À moins que l'origine ne soit le mot grec *monytes* (« indicateur »), ce qui serait bien logique. Un autre mot latin est à l'origine d'un adjectif français qui a tendance à se perdre dans le langage courant : *pécuniaire*. *Pecus* en latin signifie « mouton ». Ici, l'étymologie a un sens bien précis : les Latins étaient un peuple de bergers. Probablement le mouton fut-il leur première monnaie. Ce qui est sûr, c'est que des lois antérieures à celles des douze tables romaines fixaient déjà les équivalences entre bétail et monnaie métallique. L'« obole » est également d'origine animalière, mais grecque (*obolos*), qui rappelle le sacrifice rituel des bœufs. L'obole était une pointe métallique (« obélisque » a la même racine), une sorte de broche qui servait à cuire les animaux sacrifiés. Et notre cher « capital » ne vient-il pas de *caput*, « tête » en latin ? Tête de quoi ? Probablement de bétail.

Étalon, intermédiaire et coffre-fort : les fonctions

de la monnaie

La monnaie a trois fonctions : étalon de mesure, intermédiaire d'échange et réserve de valeur dans le temps, sans que sa nature ne se limite à elles. Voyons d'abord quelles sont précisément ces fonctions.

La monnaie est avant tout une *unité de mesure de la valeur*. C'est le mètre étalon par lequel la valeur de toute chose nous apparaît immédiatement. De la baguette de pain à l'appartement qu'on ne pourra jamais se payer en passant par la voiture et le PNB de la France, tout le monde parle ainsi la même langue et les échanges en sont simplifiés. Ainsi, si on a toujours besoin de *L'Italien sans peine* pour commander un repas à Rome, depuis l'introduction de l'euro, on n'a plus besoin de convertisseur pour comprendre la note. Il va sans dire que, dans la tête de chacun, d'autres étalons de mesure sont en fonction de manière permanente. Notre salaire mensuel, par exemple, à l'aune duquel nous gérons notre budget et estimons nos dépenses. Mais ceci n'est que notre petit étalon secret ; en société, nous parlons en euros comme tout le monde.

La deuxième fonction de la monnaie est d'être un *intermédiaire universel d'échange*. On peut imaginer un monde sans monnaie où les échanges se feraient sous forme de troc, produit contre produit, service contre service, mais il faut avouer qu'on arriverait bien vite aux limites d'un tel système. Imaginez un coiffeur allant acheter une baguette. La négociation risquerait d'être coquette : « Contre une baguette, je peux vous donner un coup de peigne... » Avec l'argent, les choses sont plus faciles ; tout s'échange contre de la monnaie et la monnaie s'échange contre tout. La monnaie est donc un *équivalent général* accepté par tous comme moyen de

paiement. Encore faut-il que sa valeur soit reconnue par tous ; mais ça, c'est une autre histoire.

La dernière fonction de la monnaie est d'être une *réserve de valeur dans le temps*. Ainsi l'universalité de son domaine est-elle aussi intemporelle. J'ai vendu des sardines aujourd'hui ; je pourrai acheter un réfrigérateur demain. Cette qualité de la monnaie permet surtout de stocker de la valeur dans le temps et de l'accumuler. Elle permet l'épargne. À une condition : que la valeur soit conservée sans perte. Sinon, les soucis commencent.

De l'or à l'ordinateur, les formes de la monnaie

Si la monnaie a trois fonctions, elle se présente également sous trois formes : les pièces, les billets et... l'écriture.

La forme la plus ancienne, les pièces métalliques, est appelée *monnaie divisionnaire*. À première vue, aucun problème ne devrait toucher cette forme purement physique de monnaie : sa valeur devrait être celle du métal. Les choses, en réalité, sont plus complexes. Toute pièce a deux valeurs, qui n'ont en définitive que peu de raisons d'être identiques : la valeur *nominale*, ou *faciale*, celle qui est inscrite sur la pièce, et une valeur *physique*, réelle, celle du métal qu'elle contient.

Gresham et la disparition des thunes

Le problème est que, pour des raisons techniques ou pour des raisons moins avouables, la pièce contient une part variable de métal précieux. Ainsi, pour diverses causes,

il peut y avoir discordance entre les deux valeurs. Autrefois, les seigneurs qui avaient le monopole de la frappe de monnaie étaient régulièrement tentés de diminuer subrepticement la quantité d'or ou d'argent que contenait chaque pièce. Les coquins réussissaient ainsi, avec la même quantité de métal précieux, à faire plus de monnaie et à régler momentanément les problèmes financiers du royaume. (D'où l'image très cinématographique du pirate qui mord une pièce pour en tester la teneur en or...)

Il arrivait également qu'à la suite d'une découverte d'un gisement nouveau de l'un ou l'autre des métaux précieux, le rapport entre la valeur réelle des pièces en or et en argent changeât. À ce moment-là, un phénomène bien connu se produisait. On appelle cela la *loi de Gresham* (de Thomas Gresham, 1519-1579), qui s'énonce ainsi : « La mauvaise monnaie chasse la bonne. » Imaginons qu'à la suite de la découverte d'un gisement important d'argent (le métal), la valeur réelle de celui-ci diminue. Le rapport « officiel » entre les pièces en or et les pièces en argent ne change pas, du moins pas dans l'immédiat. La loi de la rareté s'appliquant et les gens n'étant pas dupes, ils vont garder jalousement les pièces en or et vont se débarrasser des pièces en argent. Et bientôt, il n'y aura plus que de la mauvaise monnaie en circulation.

Des épisodes similaires se sont produits dans l'histoire récente. En France, dans les années 1960, il existait des pièces de 5 francs (une *thune* en argot) en argent. Avec la dévaluation du franc et l'inflation, peu à peu ces pièces ont disparu. La raison en est simple : les gens ont vite compris qu'elles valaient bien plus que la valeur qui était inscrite dessus. Dès lors, pourquoi payer, en faisant ses courses chez l'épicier, mettons 20 francs (valeur réelle de la pièce de 5 francs) quelque chose qui en vaut 5 ? Ces

pièces ont donc disparu de la circulation. Quelques années plus tard, la pièce de 5 francs se négociait, chez un numismate, 50 francs. L'État a judicieusement remplacé ces pièces par d'autres, de même taille, de même dessin mais faites d'inox et de nickel, qui ont eu une circulation normale. La mauvaise monnaie a chassé la bonne.

La lire et la Seiko

En Italie, dans les années 1970, quelque chose de plus curieux s'est produit. Progressivement, mais inéluctablement, les pièces de 100 liras se sont raréfiées puis ont quasiment disparu. Pourtant, le métal dont elles étaient faites n'avait rien de précieux... Les Italiens ont dû faire face à une pénurie que personne n'avait jamais connue : la pénurie de petite monnaie. L'imagination des transalpins s'est mise en œuvre et des pièces de remplacement ont été trouvées : les jetons de téléphone d'abord, puis des billets de banque (au sens propre, c'est-à-dire émis par les banques privées et ayant cours localement) et enfin... les bonbons. Oui ! Chez chaque commerçant, près de chaque caisse de supermarché, on trouvait de magnifiques paniers de bonbons. La monnaie était rendue en bonbons, au grand dam des Italiens qui savaient que c'était là une monnaie à sens unique. Aucun commerçant n'aurait accepté un paiement en bonbons !

Mais que sont devenues les pièces de 100 liras ? Mystère. Certaines rumeurs affirment que des réseaux de collecte s'étaient mis en place et que les pièces partaient par containers entiers vers le Japon. Où elles devenaient, après un simple passage à la presse, des boîtiers de montre. Comment est-ce possible ? Il se trouve que la lire, dans les années 1970, a connu une dépréciation catastrophique. Les 100 liras qui

valaient 1 franc dans les années 1960 ne valaient plus qu'une trentaine de centimes dix ans après. En yens, elles valaient une misère et moins, de toute manière, que le métal qu'elles contenaient, transport compris... Une aubaine pour Seiko.

La confiance règne

La deuxième forme de monnaie est celle qui est le plus confortablement installée dans notre imaginaire : le billet de banque. On appelle cette forme de monnaie la *monnaie fiduciaire*. Du latin *fides*, « confiance » ; et ici plus qu'ailleurs, oui, il vaut mieux que la confiance règne...

On s'accorde pour attribuer aux Italiens de la Renaissance, Florentins et autres Génois, la paternité du billet de banque. Tout comme on leur attribue la paternité de la banque moderne elle-même. La banque la plus ancienne encore en fonction n'est-elle pas toscane ? Son nom est d'ailleurs le nom le plus poétique qu'un organisme financier ait jamais porté : *Banco dei paschi dei monti di Siena* (Banque des pâturages des monts de Sienne).

À la Renaissance, alors que les galères vénitiennes traversaient régulièrement la Méditerranée et que Christophe Colomb partait à la découverte d'une nouvelle voie pour les Indes, les voyages terrestres étaient encore particulièrement difficiles et dangereux. Pour aller, par exemple, de Florence à Milan, il fallait traverser des montagnes truffées de brigands et de gens mal intentionnés. Les transports de fonds, nécessaires pour le commerce qui commençait à se développer, posaient un sérieux problème.

Les familles de banquiers, les Médicis par exemple pour n'en citer qu'une, étaient installées dans les différentes villes. Elles

proposaient aux marchands voyageurs un service on ne peut plus appréciable : elles prenaient en dépôt dans une ville l'or ou l'argent et donnaient en échange au marchand un billet qui certifiait le dépôt. Le marchand pouvait donc se présenter au guichet de la même banque dans une autre ville avec le billet et recevoir en échange la somme déposée en espèces sonnantes et trébuchantes. Les déplacements devenaient plus sereins et l'économie faisait un prodigieux bond en avant.

Ce genre d'opération se révélant parfaitement fiable, les marchands prirent l'habitude de se payer avec ces billets qui, confiance aidant, étaient devenus aussi bons que l'or. Par la suite, surtout à partir du XIX^e siècle, les billets de banque furent exclusivement émis par les banques centrales, qui mettaient dans la garantie de leur valeur en métal précieux tout le poids de leur autorité. Gage ultime de l'identité de valeur entre les billets et l'or : la convertibilité. À tout moment, le porteur du billet pouvait obtenir, en se présentant à la Banque centrale, la conversion de son billet en métal précieux. D'où l'étrange mention que portaient les billets il y a quelque temps encore : « 100 francs. Payables à vue au porteur ».

Dans la mémoire de l'ordinateur

La dernière forme de monnaie est de très loin la plus importante, c'est aussi la moins connue : la *monnaie scripturale*. Il s'agit ici des sommes inscrites (d'où le nom) dans les comptes des banques et des institutions financières, autrefois à la main, par des comptables zélés, désormais automatiquement par des ordinateurs puissants, dans les microprocesseurs de leur mémoire.

Cette forme de monnaie représente l'essentiel

de la masse monétaire. Pièces et billets ne sont que la cime de la pointe d'un immense iceberg qui pèse, en France, pas moins de 2000 milliards d'euros. Cette masse colossale d'argent ne sort jamais des mémoires informatiques des banques, mais elle est quotidiennement brassée, déplacée, au rythme des opérations bancaires. C'est sur cette masse énorme de monnaie totalement dématérialisée que viennent se greffer les nouvelles formes de monnaie et de paiement : monnaie électronique, carte de crédit, Internet.

Le Bitcoin : une monnaie pas très Net

Conçue par le mystérieux Satoshi Nakamoto en 2009, uniquement fondée sur des algorithmes informatiques, cette monnaie sans patrie, sans banque centrale et sans support physique, a pris de l'ampleur comme moyen de règlement (licite et illicite) sur Internet et est devenue convertible dans les monnaies traditionnelles. Des milliers d'entreprises acceptent cette monnaie, dont Paypal et Microsoft (dans certaines limites).

Salué par certains comme l'embryon d'une monnaie mondiale, le Bitcoin pose toutefois de nombreux problèmes : il est pour le moins instable, connaissant depuis sa naissance envolées folles et chutes vertigineuses. Il a navigué depuis sa naissance entre quelques dizaines et des centaines de dollars, atteignant même le record 62 000 dollars en avril 2021.

Alors ? Nouvelle monnaie planétaire, substitut de l'or, objet de crypto-spéculation ?

Certains se méfient de cet Ovni (objet volatile non identifié) comme de la peste. Paul Krugman l'a jugé de manière lapidaire : *Bitcoin is Evil*.

Sur le site [Bitcoin.fr](https://bitcoin.fr) un large bandeau annonce : « Le Bitcoin est une expérience inédite, n'y investissez que le temps et l'argent que vous pouvez vous permettre de perdre. » À bon entendeur...

Toujours est-il que le Bitcoin fait des émules : les cryptomonnaies se sont multipliées. Il en existe plusieurs milliers pour un volume global estimé à quelque 2 000 milliards de dollars. Elles ont un défaut inhérent à leur mode de fonctionnement : elles sont extrêmement énergivores. Le Bitcoin, à lui seul, consomme plus d'électricité que la Norvège ou la Suisse !

Devine qui vient *Diner's* ?

La légende veut que l'idée de carte de crédit soit venue en 1949 à Alfred Bloomingdale (1916-1982) et Franck X. McNamara. À la suite d'un dîner, le financier et le propriétaire de grands magasins se retrouvèrent sans argent pour payer l'addition. La femme de Frank fut appelée pour les tirer d'embarras, mais cette mésaventure serait à l'origine de la création du Diner's Club, la première entreprise de cartes de paiement.

Pendant longtemps, la carte de crédit est réservée à une élite fortunée, puis, en 1958, un cadre de la Bank of America, Joe Williams, a une idée de génie : faire goûter au plus grand nombre les délices du paiement sans espèces. Par un mailing géant, il envoie quelque 60 000 cartes de crédit *Bank Americard* aux habitants de la ville de Fresno. Le succès est immédiat. Un groupement de banques se forme autour de la Bank Americard, qui prend plus tard le nom de Visa. Un groupe concurrent crée *Master Card*. En 1970, le gouvernement décide d'interdire l'envoi par courrier de cartes non sollicitées : depuis 1966, pas moins de 100 millions de cartes avaient été ainsi envoyées ! La même année, 7 milliards de dollars d'achats avaient été réglés par carte de crédit.

Visa pour le père Noël

La carte de crédit rencontre un succès foudroyant, mais elle pose aux banques d'énormes problèmes. La masse de documents est colossale : les banques se retrouvent avec des tonnes de feuillets en papier carbone à traiter : des millions de dollars attendent qu'on trouve le bon compte à débiter. Par ailleurs, vols, fausses cartes, trafics en tout genre se sont développés : les génies de la fraude se sont vite mis à l'œuvre, profitant de la facilité du détournement de ce nouveau moyen de paiement. Au grand dam des banques, qui doivent par ailleurs faire face à une quantité ahurissante d'impayés, atteignant pas moins de 22 % sur les premières cartes ! Chuck Russell, ancien P-DG de Visa, avoue : « Nos clients nous prenaient pour le Père Noël. »

Le but de la carte de crédit a été atteint : les clients dépensent sans compter. Au sens propre. Quinze ans après Fresno, les banques ont perdu plus de 280 millions de dollars (l'équivalent de 1,5 milliard d'aujourd'hui).

La solution vient d'un autre P-DG de Visa, Dee Hock. C'est lui qui lance un programme coûteux mais efficace d'informatisation des cartes à partir de 1973. La fraude est ainsi limitée, le taux d'impayés tombe à 2 %. Il fallait avant ça cinq minutes pour une transaction par carte ; désormais, Visa peut en traiter 5000 en une seconde. En 1984, lorsque Dee Hock quitte Visa, la carte est bénéficiaire. Entre-temps, en 1974, un certain Roland Moreno a eu, « un matin en allumant un joint », l'idée de glisser une mémoire dans une carte. Michel Ugon de Bull CP8 va plus loin en y insérant un véritable microprocesseur. À partir de 1989, les cartes bancaires en sont dotées. Leur sécurité en est renforcée, une utilisation plus large et plus rapide est désormais possible. Le concept se généralise avec succès : cartes SIM, décodeurs, carte Vitale...

Payer au doigt et à l'œil

La carte de crédit est devenue de nos jours un moyen de paiement irremplaçable. Le commerce sur Internet ne saurait s'en passer. Mais sans doute le processus de dématérialisation de la monnaie ne va pas en rester là. Banques et start-up ont mis au point une myriade de nouveaux moyens de paiement : les e-wallets, paiement par téléphone mobile, le paiement par reconnaissance des empreintes digitales ou de l'iris de l'œil, techniquement maîtrisé. De quoi payer tout ce que l'on veut, si l'on peut, « au doigt et à l'œil ».

L'argent ne fait pas le bonheur

Chacun à leur façon, Charles Péguy (1873-1914) et Karl Marx (1818-1883) nous disent tout le mal qu'ils pensent de l'argent :

« Il ne faut pas dire seulement que dans le monde moderne, l'échelle des valeurs a été bouleversée. Il faut dire qu'elle a été anéantie puisque l'appareil de mesure, d'échange et d'évaluation a envahi toute la valeur qu'il devait servir à mesurer, échanger, évaluer. L'instrument est devenu la matière et l'objet et le monde. [...] C'est un phénomène aussi frauduleux que si le calendrier se mettait à être l'année réelle et l'horloge se mettait à être le temps [...]. De là est venue cette immense prostitution du monde moderne. Elle ne vient pas de la luxure. Elle n'en est pas digne. Elle vient de l'argent. Elle vient de cette universelle interchangeabilité. Le monde moderne n'est pas universellement prostitutionnel par luxure. Il en est bien incapable. Il est universellement prostitutionnel parce qu'il est universellement interchangeable. Il ne s'est pas procuré de la bassesse et de la turpitude avec son argent. Mais parce qu'il avait tout réduit en argent, il s'est trouvé que tout était bassesse et turpitude. » (Charles Péguy, *Note conjointe sur M. Descartes et la philosophie cartésienne*, 1914)

« L'économie politique, science de la richesse, est donc en

même temps science du renoncement, des privations, de l'épargne [...]. Moins tu manges, bois, achètes de livres, moins tu vas au théâtre, au bal, au cabaret, moins tu penses, aimes, réfléchis, moins tu chantes, moins tu peins, moins tu fais de l'escrime, etc., plus tu épargnes, plus tu augmentes ton trésor que ne mangeront ni les mites ni la poussière, ton capital. Moins tu es, moins tu manifestes ta vie, plus tu possèdes, plus ta vie aliénée grandit, plus tu accumules des éléments de ton être aliéné. Tout ce que l'économiste t'enlève de vie et d'humanité, il le remplace par de l'argent et de la richesse, et tout ce que tu ne peux pas faire, ton argent le peut : il peut manger, boire, aller au bal, au théâtre ; il connaît l'art, l'érudition, les curiosités historiques, le pouvoir politique ; il peut voyager, il peut t'attribuer tout cela ; il peut acheter tout cela ; il est le vrai pouvoir. Mais lui qui est tout cela, il n'a d'autre possibilité que de se créer lui-même, de s'acheter lui-même, car tout le reste est son esclave. Si je possède le maître, je possède aussi son esclave, et je n'ai pas besoin de ce dernier. Toutes les passions et toute activité doivent donc sombrer dans la soif de richesse. » (Karl Marx, *Manuscripts de 1844*)

Le fétichisme de la monnaie

Voilà quelles sont les formes de la monnaie. A-t-on pour autant découvert ce qu'est la monnaie ? Pas vraiment. Nous avons dit que cet *équivalent universel* avait une nature particulière. Il ne faut pas être docteur en philosophie pour comprendre que cette universalité de la monnaie en donne sa nature profonde. Quintessence de la matière ? Bien plus : quintessence de pouvoir, sur les objets et sur les hommes. Elle est l'opposée du gratuit, du don, du juste. C'est donc l'abomination absolue. Depuis les Évangiles (« Il plus facile qu'un chameau passe par le chas d'une aiguille qu'un riche pénètre dans le royaume des cieux ») jusqu'à Marx, en passant par Aristote ou Thomas d'Aquin, on n'a pas de mots assez durs pour dénoncer

l'argent et la richesse. L'Église a considéré pendant longtemps (et l'islam radical considère toujours) le prêt à intérêt comme un péché mortel, le « péché d'usure ».

Les mystères de la création

Nous avons vu quelles sont les fonctions et les formes de la monnaie. Nous devons affronter maintenant le problème épineux de la création monétaire. La monnaie, comme toute chose, se crée et se détruit. Il serait vain ici d'imaginer ces deux moments comme une simple affaire matérielle : d'un côté une planche à billets qui tourne, de l'autre un billet que l'on brûle, comme Gainsbourg.

La richesse et son double

Partons d'une idée simple : la monnaie en tant que telle n'a aucune valeur propre, c'est d'autant plus vrai avec la dématérialisation qu'elle a subi au cours des dernières années. Un chiffre inscrit dans un compte en banque ne sert à rien, un billet non plus ; même un lingot d'or, en tant que tel, n'a aucune utilité. Si j'ai soif faim ou froid, et en dehors de tout échange, aucune forme de monnaie ne peut me procurer de satisfaction, n'ayant aucune utilité propre. Cette « chose » n'a de sens que comme « porte-parole » d'une richesse réelle.

La monnaie, en effet, n'a de valeur et de sens qu'en tant que « clé d'accès » à la richesse réelle. C'est cette richesse réelle, ce vers quoi la monnaie nous mène, qui est aussi sa seule véritable origine. La monnaie n'est que l'ombre des biens réels. Elle n'existe que parce qu'ils existent. Derrière le moindre euro en circulation, il y a une baguette de pain. Si cet euro existe, c'est parce que la baguette s'est transformée, à un moment précis, en

euro. Pas de baguette, pas d'euro. Voyons comment cela est possible.

Les sources de la liquidité

On distingue généralement trois sources de création monétaire, c'est-à-dire trois types de biens réels qui peuvent se transformer en monnaie : l'or, les devises, les crédits.

La première voie de création monétaire est la plus ancienne, la plus évidente. C'est celle qui a régi nos économies pendant quelques siècles. L'or était considéré universellement comme une forme pure de richesse ; si on trouvait une pépite d'or dans un pays, le pays s'enrichissait d'autant. La Banque centrale pouvait émettre de la monnaie en échange de cet or, qu'elle stockait dans ses coffres. Et cette monnaie ne valait que par l'or qu'elle représentait. Si par hasard l'or disparaissait des coffres, cette monnaie ne valait plus rien. À la fin de la Première Guerre mondiale, les stocks d'or des banques européennes avaient fondu comme neige au soleil, ayant été utilisés en grande partie pour payer les achats d'armes et de vivres aux États-Unis. Les monnaies européennes connurent une dégringolade catastrophique.

Mais nous restons ici en deçà de l'essentiel du problème. De nos jours, l'or est *démonétisé*. Il n'a plus le pouvoir de créer de la monnaie. C'est devenu un métal précieux comme un autre, tout en gardant sa nature de valeur refuge. En cas de guerre ou de difficultés, il a toujours ses adeptes...

La deuxième source de création est toujours opérante et explicite. La monnaie peut être créée en échange d'une devise. Un Américain arrive en Europe avec des dollars, il les échange contre des euros. Il fait un agréable séjour : il paie son hôtel, il va au restaurant, il achète douze bouteilles de vin et un carré

Hermès qu'il rapporte chez lui.

La Banque centrale européenne, en échange des dollars qu'elle reçoit *crée* des euros. En réalité, ces euros sont créés contre la certitude que la richesse réelle de l'Europe va s'accroître de l'équivalent, en biens physiques, des dollars reçus. Les dollars, en effet, ne sont que des avoirs sur la richesse américaine et ne peuvent que se transformer en achats de produits américains. Ainsi, il y a aura en France, à la suite de cette opération douze bouteilles de bourbon en plus et les euros nécessaires pour les acheter. On aura la richesse réelle et la monnaie pour les faire circuler. La monnaie est toujours un intermédiaire : en définitive, on aura échangé douze bouteilles de vin français contre douze bouteilles de bourbon, un repas à Paris contre un repas à New York, un carré Hermès contre un logiciel. La monnaie n'aura été qu'un outil d'échange et un représentant de la valeur des biens qu'elle permet d'acquérir.

Le miracle de la multiplication des crédits

L'essentiel de la création monétaire passe par un autre mécanisme : le crédit, troisième source de liquidité, générée par les banques.



Conseil

Le métier de la banque est à première vue très simple : d'un côté elle reçoit des dépôts, de l'autre elle accorde des crédits. Cette activité tout à fait honorable cache en réalité un des mécanismes les plus subtils de la machine économique. Théoriquement, une banque ne peut prêter que l'argent qu'elle a en dépôt et pour la durée du dépôt. Si elle dépasse ces deux limites (somme et durée), elle ne pourra

pas fournir l'argent à son légitime propriétaire au moment où celui-ci viendra le retirer et elle fera banqueroute (de l'italien *banca rotta* : « banque cassée »).

Mais la banque connaît son métier : elle sait pertinemment que, sur un volume total de dépôts de 100, seulement 20 seront retirés sur une période donnée : un mois, quinze jours. Elle peut donc prêter cet argent sur cette période sans trop de risques. Disons-le tout net : toute somme prêtée sera *créée* par la banque. Raisonnons simplement : je dépose 100 à la banque, sur mon compte courant. J'ai un chéquier et une carte de crédit : je peux dépenser mes 100 à tout moment. La banque accorde un crédit de 80 sur la base de mon dépôt à M. X. M. X peut lui aussi à tout moment dépenser ses 80 ; d'ailleurs, s'il a demandé un crédit, c'est sans doute pour acheter quelque chose. La masse monétaire qui était de 100 avant le crédit devient une masse monétaire de 180 à l'instant même où le crédit est accordé.

Et ce n'est pas tout : M. X va dépenser son argent, qui va inévitablement finir sous forme de dépôt dans une autre banque. Cette banque va à son tour faire le même calcul que la première et prêter 80 % de 80, c'est-à-dire 64. Ces 64 seront à leur tour dépensés, déposés et serviront de base à un autre crédit de 51, la même chose au tour suivant : nouveau crédit de 40, et ainsi de suite, *ad libitum*. La masse monétaire qui était de 100 au départ va devenir à terme $100 + 80 + 64 + 51 + 40 \dots$ etc. Tout cet argent est bel et bien créé. Ainsi, comme le dit un vieil adage, ce ne sont pas « les dépôts qui font les crédits », mais bel et bien « les crédits qui font les dépôts » (*loans make deposits*). C'est ce mécanisme qu'on appelle le *multiplicateur de crédits*.

Reste à souligner un détail assez scabreux :

que devient la masse monétaire lorsque M. X rembourse son crédit de 80 ? Eh bien, ces 80 seront tout simplement *détruits*. Ils « sortaient » de mes 100, ils y retournent et disparaissent. Par le remboursement, la banque n'aura pas un centime de plus, puisqu'on lui rend ce qu'elle avait déjà. (Nous ne prenons pas en compte les intérêts, qui sont la rémunération du travail de la banque, et qui n'influencent pas sensiblement ce mécanisme.) Résumons-nous donc :



À retenir

Crédit émis = monnaie créée

Crédit remboursé = monnaie détruite

Si, sur une période donnée, il y a plus de crédits émis que de crédits remboursés, la masse monétaire augmente. Dans le cas contraire, elle diminue.

Mais reste à voir maintenant comment, à travers cette mécanique, la monnaie reste ce qu'elle est fondamentalement : l'ombre de la richesse réelle, le représentant des biens dont elle ne peut jamais se détacher.

Les traites qu'on escompte

On a dit que M. X demandait un crédit de 80 à la banque. Mais on n'a pas dit ni qui est M. X ni ce qu'il fait. Imaginons que M. X soit une entreprise. Or, lorsqu'une entreprise demande un crédit à la banque, c'est soit pour financer des investissements lourds (l'achat d'une machine), soit pour régler des problèmes de trésorerie. Oublions pour le moment le premier cas. Concentrons-nous sur la

trésorerie. On appelle ainsi les problèmes d'argent à court terme, disons les problèmes de fin de mois. L'immense majorité des paiements entre entreprises ne se font pas au comptant mais à terme, c'est-à-dire par la signature d'une traite ou d'un *effet de commerce*.

Le recours à ces moyens de paiement (qui sont en quelque sorte des chèques postdatés) est rendu obligatoire par la nature même de l'activité de la plupart des entreprises. Un détaillant de chaussures ne peut pas payer le grossiste avant d'avoir vendu les chaussures. Il lui signe donc une traite, arrivant à échéance à la fin du mois. À la fin du mois, lorsqu'il a vendu toutes les chaussures, il paie la somme convenue. Le grossiste fait la même chose avec le fabricant.

Il peut arriver, et il arrive couramment, que l'entreprise ayant reçu la traite ne veuille pas, ou ne puisse pas, attendre l'échéance. À ce moment-là, elle a recours à ce qu'on appelle l'*escompte*, ou le crédit commercial. Elle cède la traite à la banque qui lui verse immédiatement son montant, diminué bien évidemment d'un taux d'intérêt : le taux d'escompte. L'entreprise a ainsi des liquidités pour faire face à ses engagements : paiement des salaires, paiement de ses fournisseurs. La banque, quant à elle, encaissera la somme intégrale de la traite lorsque celle-ci arrivera à échéance. Elle aura ainsi fait fructifier ses liquidités comme chaque fois qu'elle accorde un crédit.

Revenons à notre égalité fondamentale : monnaie = richesses réelles. La création monétaire par le crédit commercial est la forme la plus importante de création monétaire et l'escompte est le mécanisme qui accompagne automatiquement l'essentiel de la création de biens réels. Ainsi, ici aussi, l'équation fondamentale est assurée. La

création monétaire opérée lors des opérations d'escompte est bel et bien parallèle à la création de richesses réelles. Car derrière toute traite émise et escomptée, il ne peut y avoir que production de biens. Par ce biais, d'un côté on met donc en circulation les produits pendant que de l'autre on crée l'argent nécessaire pour les faire circuler.



À retenir

Mais cette égalité, qui a toujours été au cœur de l'équilibre économique, et qui l'est chaque jour davantage, est bien fragile. Si elle est rompue, les pires catastrophes peuvent se produire, notamment l'inflation ou la déflation. On parle d'*inflation* (du latin *inflare*, « gonfler ») lorsque la masse monétaire augmente plus vite que la production. Il y a trop de monnaie par rapport aux biens : les prix augmentent (ou, ce qui revient au même, la monnaie se déprécie). La *déflation* est au contraire une contraction, un « dégonflement » de la masse monétaire. Dans ce cas, les prix baissent.

La brouette et les poireaux : l'hyperinflation allemande

L'exemple le plus spectaculaire d'inflation eut lieu dans l'Allemagne de Weimar, dans les années 1920. Tout au long de l'après-guerre, les prix augmentent en Allemagne plus qu'ailleurs. Au cours de l'été et de l'automne 1923, la hausse des prix connaît une envolée hyperbolique. Les prix flambent de jour en jour, puis d'heure en heure. La Banque centrale allemande n'a même pas le temps d'imprimer de nouveaux billets : on les surcharge avec des zéros supplémentaires à coups de tampons. Les ménagères vont faire les courses avec des brouettes remplies de billets et reviennent avec quelques poireaux. On en vient à brûler les

billets dans les poêles, à la place du charbon devenu trop cher. Les ouvriers sont payés deux fois par jour : ainsi, à midi, ils peuvent faire quelques courses et éviter l'inflation de l'après-midi.

On raconte l'histoire d'un journaliste américain arrivant en Allemagne : il n'a qu'1 dollar en poche et désire dîner. Il entre dans un restaurant et demande si on peut lui servir quelque chose pour 1 dollar. On lui sert un repas gargantuesque. Après le dessert, alors qu'il est en train de fumer un cigare, il est surpris de voir le garçon lui apporter une entrée. Étonné, il demande la raison de cette prolongation curieuse de son repas. « Le dollar vient encore d'augmenter », répondit simplement le garçon. Les chiffres parlent d'eux-mêmes. En 1919, 1 dollar valait 149 marks. Fin novembre 1923, ce même dollar valait la bagatelle de 42000000000000 marks. Oui, vous avez bien lu : quatre mille deux cents *milliards* de marks !

Étalon monétaire ou talon d'Achille ? Les problèmes monétaires internationaux

Admettons que, grâce à la puissance de l'État et à sa crédibilité, une monnaie soit acceptée et utilisée dans un pays. Mais que se passe-t-il dès qu'on sort des frontières et qu'on achète ou vend des produits à l'étranger ? Il est évident qu'un vendeur ne voudra accepter un paiement que s'il est effectué dans sa monnaie, la seule qu'il connaisse. L'acheteur, lui, n'aura pour payer que la monnaie utilisée dans son pays. Un problème épineux se pose donc : celui du *change*.

Écartons, pour le moment, l'existence d'un moyen de paiement commun à l'acheteur et au vendeur, ou reconnu par les deux. Cela a existé et cela existe : le pétrole se paie aujourd'hui en dollars, mais c'est une exception. La règle veut plutôt que les

contrats soient signés dans la monnaie du vendeur et que l'acheteur paie dans cette même monnaie. Il doit donc s'adresser à sa banque pour une opération de change.

On voit immédiatement la question délicate qui doit être réglée : quelle est la valeur de l'autre monnaie ? Dans l'histoire, on a connu trois systèmes réglant le problème du change ou de la parité entre monnaies : l'étalon-or, l'étalon change-or et les changes flottants.

L'étalon-or

Le Royaume-Uni promulgue en 1817 le *Gold Standard Act*. La loi stipule que chaque livre vaut quelque 8 grammes d'or. Ce système, appuyé par la domination incontestée de l'Angleterre dans les domaines économique, monétaire et financier s'étend au monde entier comme référence. Dès lors, le problème du change et de la parité entre monnaies trouve une solution simple. Chaque pays possède une masse monétaire et un stock d'or. Le rapport masse monétaire/stock d'or donne la *parité or* de la monnaie. Le taux de change entre monnaies est fixé par une simple règle de trois : si la livre vaut 8 grammes d'or et le franc 4, alors 1 livre vaut 2 francs. Enfantin.

Parité or et échanges commerciaux

Dans ces conditions, les échanges se déroulent sans encombre. Imaginons que France et Angleterre aient des échanges équilibrés : dans ce cas, l'entreprise anglaise qui importe demande à sa banque mettons 200 francs, qui vont lui coûter 100 livres. De l'autre côté de la Manche, l'entreprise française qui importe demande 100 livres qui lui coûtent 200 francs. Si les

échanges sont équilibrés, deux autres entreprises expriment une demande contraire de même montant. Dans ce cas, les banques à qui les entreprises s'adressent ont exactement de quoi satisfaire les demandes en devises de leurs clients. Imaginons qu'il n'y ait qu'une banque. Lorsque le client anglais, importateur de produits français, vient lui demander 200 francs, elle lui donne les 200 francs que le client français, acheteur de produits anglais, lui a donné pour acheter les 100 livres dont elle a besoin.

Ainsi, offre et demande de devises dans les deux pays sont identiques. Les francs restent en France et les livres en Angleterre. Les masses monétaires des deux pays ne varient pas, ni leurs réserves en or. Masses monétaires stables, stocks d'or stables : la parité entre les deux monnaies reste la même. Tirons-en cette conclusion : si les échanges extérieurs d'un pays sont équilibrés, la parité de sa monnaie ne varie pas.

Que se passe-t-il si ce n'est pas le cas ? Simplifions : si un pays achète plus qu'il ne vend, la mécanique ci-dessus ne joue qu'à hauteur de la partie des importations couverte par des exportations. Et le reste ? Et le déficit ? Là, il n'y a qu'une possibilité : sortir de l'or. Soit pour payer le vendeur directement, soit pour acheter sa devise et le payer avec celle-ci. Mais la sanction est immédiate : le pays déficitaire a moins d'or et sa monnaie est dépréciée, dévaluée. Pourquoi ? Parce ce que dans le pays il y a autant de monnaie en circulation, mais cette monnaie est désormais garantie par moins d'or : sa parité or baisse. Et si le pays a un excédent commercial, c'est le contraire. Tirons-en cette conclusion : lorsqu'un pays a un déficit commercial, sa monnaie se dévalue ; lorsqu'il a un excédent, elle se réévalue.

Gardons en tête ce principe, car il est valable pour tous les systèmes monétaires.

Punition et rééquilibrage

Ces mécanismes ont un sens économique précis. Un pays qui a un déficit commercial est sanctionné par la baisse de sa monnaie. Concrètement, cela signifie qu'il est « puni ». Punition immédiate, impitoyable. Avec la baisse de sa monnaie, tous les produits étrangers lui coûtent plus cher. Parallèlement, ses produits deviennent moins chers pour les étrangers. En clair, le pays s'appauvrit. Pour avoir la même quantité de produits étrangers, il doit céder une plus grande quantité de ses produits. Son travail, ses terres, son patrimoine, toutes ses richesses sont dépréciées. Mais quelle faute est la sienne ? Une faute impardonnable : il a moins donné qu'il n'a pris aux autres ; il a eu plus besoin des autres que les autres n'ont eu besoin de lui. En clair, il a vécu au-dessus de ses moyens.

C'est la dure loi du marché. Mais si le marché est dur, il sait se monter magnanime. La punition de ce pays frivole est aussi le moyen de sa rédemption. S'il comprend la leçon et sait en tenir compte, tout devrait rentrer dans la normalité. Les produits étrangers sont devenus plus chers ? Qu'à cela ne tienne : le pays devra en consommer moins. Ses produits sont devenus moins chers ? Tant mieux : il pourra en vendre plus. Ainsi, si la logique est respectée, la balance commerciale devrait se rééquilibrer.

L'étalon change-or

Au cours de la Première Guerre mondiale, le système de l'étalon-or, qui s'était bâti au XIX^e siècle autour de la puissance britannique, vole en éclats et un autre système se met en place.

Des monnaies pivots

Les pays européens ont connu au cours de la guerre, en sus des autres, un double malheur monétaire : leurs masses monétaires, exagérément gonflées par le recours massif des États au crédit, ont littéralement explosé. Parallèlement, leurs stocks d'or ont fondu. Les Américains avaient beau être les alliés de la France et de l'Angleterre, ils n'acceptaient en paiement de leurs armes, de leur nourriture et de leurs marchandises que de l'or en barres. Au début des années 1920, la vérité apparaît dans toute sa cruauté : les deux tiers de l'or mondial qui, avant la guerre, se trouvait en Europe sont désormais aux États-Unis. En Europe, il ne reste que la moitié de l'or de 1914, mais les masses monétaires sont multipliées par sept ! Dans ces conditions, plus question d'étalon-or (sauf pour les États-Unis, bien sûr).

Une drôle de conférence monétaire se tient à Gênes en 1922, qui va donner naissance à un drôle de système. À Gênes, les Américains sont absents. Depuis la victoire des républicains aux élections, le mot d'ordre est à l'isolationnisme : les affaires du monde ne les intéressent plus. À l'inverse, la Russie soviétique est là, on se demande pourquoi. Dans le désarroi ambiant, on imagine un système palliant l'impossibilité de bon nombre de pays de revenir à la parité or et à la convertibilité de leur monnaie : ils n'ont qu'à utiliser les devises convertibles en or comme garantie et étalon de valeur de leur monnaie. Ainsi, toutes les monnaies se trouvent rattachées à l'or ; certaines directement, d'autres indirectement, en passant par des monnaies pivots.

C'est ce système qu'on appelle alors l'*étalon change-or* (*gold exchange standard*). Le moins qu'on puisse dire, c'est que ce système bâtard ne satisfait personne. Surtout pas la France et

l'Angleterre qui, ayant gagné la guerre et étant à la tête de deux empires coloniaux s'étendant sur la planète entière, se voient mal ravalées au rang de puissances monétaires de banlieue. Lénine n'avait-il pas dit d'ailleurs : « La dévaluation est l'arrêt de mort du capitalisme » ? Et la dévaluation est bien là. La livre et le franc ne sont que l'ombre de ce qu'elles étaient en 1914.

« La décision la plus désastreuse »

Dans le système de Gênes, tout pays en ayant les moyens pouvait revenir à la convertibilité de sa monnaie. L'égoïsme et la prétention des vainqueurs firent le reste. En 1925, Churchill décréta le retour de la livre à la parité or et, qui plus est, avec la même valeur qu'en 1914. J. K. Galbraith devait dire que ce fut « la décision la plus radicalement désastreuse des Temps modernes en matière monétaire ».

Un tel jugement mérite quelques explications. Pour revenir à la parité or de 1914, le gouvernement britannique a dû pratiquer une politique durement déflationniste. Compte tenu de la situation anglaise de l'après-guerre, cela signifiait « dégonfler » la masse monétaire, la réduire. Comment s'y est-il pris ? En augmentant les taux d'intérêt d'abord, en pratiquant un strict équilibre budgétaire ensuite, c'est-à-dire en limitant les dépenses de l'État et en augmentant les recettes, ce qui signifie alourdir impôts et taxes. Socialement, cette politique s'est traduite par des conflits sociaux très durs, notamment la célèbre grève des mineurs de 1926, le conflit le plus ravageur de l'histoire britannique. Mais le jugement sévère de Galbraith sous-entend que la décision de Churchill eut un impact bien plus dévastateur encore que cela.

Probablement faut-il chercher là une des causes essentielles d'une des crises les plus

dramatiques de l'histoire : la crise de 1929. L'attachement à la parité or des monnaies fut en effet le dogme le mieux partagé des années 1920. Les États-Unis s'y sont tenus avec rigueur, les Anglais y ont sacrifié leur croissance dès 1925, et la France n'a pas été en reste puisque, dès 1926, elle s'est lancée dans la même politique aboutissant au retour de la parité or avec le franc Poincaré en 1928. Or, la crise de 1929 a été une crise déflationniste, caractérisée par la contraction de la masse monétaire, la baisse des prix, des salaires, de la production et de l'emploi. Les politiques de rigueur monétaire des années 1920 ont probablement fait le lit de la catastrophe de 1929. Milton Friedman lui-même qualifie la politique monétaire des États-Unis à la veille de la crise d'« inepte », c'est dire...

Bretton Woods et l'étalon-dollar

Après la Seconde Guerre mondiale, les vainqueurs absolus, les États-Unis, ont visiblement retenu la leçon. Le système qu'ils mettent en place en 1944 à la conférence de Bretton Woods sous-entend la volonté, totalement exclue en 1919, d'assumer pleinement leur rôle de puissance dominante. Le projet du représentant britannique, un certain J. M. Keynes, est rapidement écarté. Ce projet était fondé sur la création d'une monnaie internationale : le *bancor*. Fi de la monnaie internationale spécifique, cette monnaie existe déjà : c'est le dollar.

Le système mis en place est encore un étalon change-or, mais cette fois-ci, la seule monnaie convertible en or est le dollar. La devise américaine devient ainsi le pilier d'un système solide, tenu par des règles strictes, enfin en accord avec la situation réelle.

Les parités fixes

Le dollar est convertible en or sur la base d'une parité de 35 dollars l'once et les autres monnaies sont théoriquement rattachées à l'or par l'intermédiaire du dollar. Le système de change entre monnaies est un système de *parités fixes*. La valeur du change est définie une bonne fois pour toutes : seule une variation de plus ou moins 1 % est autorisée. Au-delà, les pays doivent entamer une procédure complexe de dévaluation ou de réévaluation. Les banques centrales des différents pays sont tenues d'intervenir sur le marché des changes pour éviter des variations excessives, c'est-à-dire supérieures à 1 %. Comment font-elles ? C'est simple : si leur monnaie a tendance à monter, elles doivent en vendre. Si elle a tendance à baisser, elles doivent en acheter.

Concrètement, si le mark monte au-delà de 1 %, la Bundesbank doit acheter des marks ; si le franc baisse au-delà de 1 %, la Banque de France doit acheter des francs. Ainsi, l'équilibre entre l'offre et la demande sera rétabli et la parité de la monnaie préservée. Mais un problème se pose ici : où les banques centrales vont-elles chercher les devises nécessaires pour ces interventions ? Si tout va bien, elles peuvent puiser dans leurs *réserves de change* constituées par l'accumulation des devises issues d'un commerce extérieur excédentaire. Sinon, elles doivent demander des prêts à un organisme *ad hoc* : le Fonds monétaire international.

Le roi dollar

Dans ce système, le dollar a un rôle privilégié. Seule monnaie convertible en or, il devient *good as gold* (« aussi bon que l'or »). Le système des parités fixes fait par ailleurs de la monnaie américaine l'outil principal des

interventions sur le marché des changes. Deux bonnes raisons pour faire du dollar la monnaie de réserve incontournable.

Ce n'est pas tout. Étant la monnaie pivot, le dollar jouit de deux prérogatives principales : la première est que le *risque de change*, si on utilise le dollar pour les paiements internationaux, est moindre. Voyons comment. Le risque de change est la possibilité de payer plus cher que prévu un produit acheté à l'étranger. Dans le commerce international, comme dans toute forme de commerce interentreprises, les paiements se font par traite. On signe un contrat aujourd'hui, on paie dans un mois, deux mois, plus éventuellement. Le contrat étant stipulé dans la monnaie du vendeur, l'acheteur peut, au moment où il va à la banque acheter des devises, payer ces devises plus cher si leur cours a augmenté.

Dans le système de Bretton Woods, chaque monnaie peut, sur une période donnée, varier de plus ou moins 1 % par rapport au dollar. Si on compte bien, en tout, on a une possibilité de variation de 2 %. Si, pour les besoins du commerce, on doit passer, par exemple, du franc au mark, le risque de change est de 4 % (2 % de baisse totale du franc + 2 % de hausse totale du mark). Si on utilise le dollar, le risque est limité à 2 %, c'est-à-dire la variation maximale autorisée entre une monnaie quelconque et le dollar. Cette raison, avec d'autres, a fait du dollar la monnaie la plus utilisée dans les échanges internationaux.

L'autre privilège du dollar est également lié à sa nature de pivot du système. Les États-Unis, en effet, font l'économie d'interventions dispendieuses sur le marché des changes pour garantir la parité du dollar. Comment est-ce possible ? Si le franc baisse, par exemple, la Banque de France achète des francs. Avec

quoi ? Des dollars, entre autres. La Banque de France évite ainsi que le dollar ne s'apprécie exagérément. Si le mark monte, la Bundesbank va en vendre. Contre quoi ? Des dollars probablement. La Banque centrale allemande empêche donc que le dollar baisse. Ce sont ainsi les banques centrales du monde entier qui s'occupent de la sale besogne. C'est tout bénéfice pour la FED, la Banque centrale américaine !

Eurodollars et capitaux fébriles

La conséquence de ce système ne s'est pas fait attendre. Le dollar est devenu, et reste, la monnaie la plus utilisée dans les échanges internationaux, bien au-delà des échanges américains. Le pétrole, c'est bien connu, se paie en dollars. Il est devenu également une monnaie de réserve pour bon nombre d'États et, *in fine*, s'est en quelque sorte émancipé de son créateur pour devenir *eurodollar*. Les eurodollars sont des dollars qui circulent en dehors des États-Unis. On doit leur nom au code d'une banque soviétique (« *eurobank* »), qui la première a détenu des comptes en dollars (le rouble n'ayant jamais été accepté pour les échanges avec l'Occident).

Ainsi, une masse colossale de billets verts s'est mise à circuler à travers le monde, se déplaçant d'un pays à l'autre au gré d'opérations légales ou illégales (la drogue et les armes se paient en dollars) dans un but qui s'est affirmé comme définitivement prioritaire : la spéculation. Le système a parfaitement fonctionné pendant une vingtaine d'années. Il a notamment permis une extraordinaire croissance des échanges mais, à partir de la fin des années 1960, Bretton Woods s'est transformé en un monstre ingérable. Pour les États-Unis et pour le monde.

Fluctuat et agitatur : les changes flottants

Ce qui était arrivé aux monnaies européennes à cause de la guerre arrive également aux États-Unis, en pleine paix. La masse de dollars, gonflée par l'essor des échanges et par une demande toujours inassouvie, finit par dépasser allègrement sa couverture en or. Dans la seconde moitié des années 1960, des esprits malins ou clairvoyants, dont la France du général de Gaulle, comprennent que la parité or du dollar ne va pas pouvoir être maintenue éternellement. Ils se mettent donc à demander la conversion de leurs dollars en or. Les États-Unis doivent faire face à une véritable hémorragie. Et une ultime et calamiteuse tentative de retour à la parité or de la livre (décidément...) fait basculer le monde dans le cauchemar.

En 1971, pour la première fois, la balance commerciale américaine devient déficitaire. Le dollar ne peut que baisser. Sa parité or devient intenable. Le 15 août, Nixon proclame l'inconvertibilité du dollar. Tous ceux qui s'étaient accrochés à une monnaie *as good as gold* sont servis.

Le désordre monétaire international

Les années 1970 commencent par la longue agonie du système monétaire qui avait scellé la domination américaine. Elles s'achèvent par la réaffirmation de cette même domination, mais de manière bien plus perverse.

Le système de Bretton Woods est attaqué de toutes parts. Son pilier, le dollar, s'effrite : détaché de l'or, il plonge au fur et à mesure que les États-Unis sombrent dans une des

périodes les plus noires de leur histoire. Chocs pétroliers, défaite au Vietnam, Watergate et, pour finir, révolution iranienne. Les parités fixes ne tiennent pas face aux mouvements spéculatifs puissants. Le FMI n'a plus de devises à prêter, on essaie de lui inventer une nouvelle monnaie de référence : les *droits de tirages spéciaux* (DTS) : c'est l'échec.

En 1973, on effectue un replâtrage du système : les marges de variations sont élargies plus ou moins 2,25 %), mais cela ne fait qu'exciter la spéculation. Les monnaies faibles (lire, franc, livre) sont dévaluées à répétition. Les monnaies fortes (mark, yen, franc suisse) s'envolent. En 1976, à la conférence de la Jamaïque, on prend le taureau par les cornes : les parités fixes sont abandonnées, l'or est définitivement démonétisé. Il faut dire que, sur le marché, il ne se négocie plus à 35 mais à 500 dollars l'once !

Les changes flottants

Bretton Woods est mort et enterré. Les gouvernements abandonnent une partie perdue d'avance : on ne peut plus contrôler le cours des monnaies. Le professeur Friedman et les économistes libéraux tiennent là leur première victoire : désormais, c'est le marché, et lui seul, qui va fixer la valeur des monnaies. Leur cours va varier quotidiennement selon les variations de l'offre et de la demande. Le marché des changes brasse désormais quotidiennement plus de capitaux que la Bourse elle-même. Le dollar touche le fond : en 1979, il vaut moins de 4 francs.

Avec l'arrivée au pouvoir de Ronald Reagan, les choses vont prendre une tout autre tournure. De stricte obédience libérale, le nouveau président s'en prend violemment à l'inflation et à l'État. Pour terrasser l'inflation, la FED augmente les taux d'intérêt

de manière plus que conséquente : on n'est pas loin de 20 %. Par ailleurs, libérés de toute contrainte, les salaires s'effondrent, ainsi que les dépenses sociales de l'État. L'inflation est vite jugulée par cette cure violente. Sur le marché des changes, le dollar s'envole. Attirés par les taux américains, les capitaux fébriles se ruent sur le billet vert, d'autant plus que la politique étrangère de Reagan restaure très vite la crédibilité américaine mise à mal par ses prédécesseurs. Le dollar se hisse à plus de 10 francs.

Un droit de cuissage planétaire

Tout va bien donc. La politique de Reagan est efficace : l'économie américaine repart, l'inflation baisse, le chômage également. Le dollar est fort. Le président américain se permet même de narguer ses collègues. À François Mitterrand (1916-1996) qui lui fait remarquer que le dollar est trop haut, Reagan répond : « Ce n'est pas le dollar qui est trop fort, ce sont les autres monnaies qui sont trop faibles. »



Attention

Reste un détail. La libération du marché des changes aurait dû rendre les devises à la vérité des prix, si chère aux libéraux. On l'a vu, ce qui devrait établir la valeur d'une monnaie, c'est la situation du commerce extérieur d'un pays : à déficit commercial, monnaie faible, et à excédent commercial, monnaie forte, avec les rééquilibrages automatiques que l'on sait. Une monnaie faible devait permettre de vendre plus et obliger à acheter moins, et le contraire pour une monnaie forte.

Qu'en est-il des États-Unis ? Depuis 1971, ce pays a un commerce extérieur chroniquement

déficitaire. Bon an, mal an, les Américains achètent au minimum 100 milliards de dollars de plus qu'ils ne vendent. Cela fait un demi-siècle que ça dure. Dans une telle situation, n'importe quel autre pays aurait été réduit à la faillite. Sa monnaie ne devrait même pas valoir le prix du papier sur lequel elle est imprimée. Rien de tel ne s'est produit pour les États-Unis. Comment est-ce possible ? Même détaché de l'or, le dollar reste le moyen de paiement et de réserve le plus utilisé au monde. Les dollars avec lesquels les Américains paient leurs déficits ne reviennent pas aux États-Unis. Cela veut dire qu'ils ne paient pas leur déficit. C'est exactement comme si vous payiez vos achats avec des chèques que personne n'aurait l'idée d'encaisser.

Tant que la confiance règne, tout cela ne pose guère de problèmes. Lorsque les États-Unis n'ont plus d'argent pour payer leurs importations ou le déficit de leur budget, ils émettent des bons du Trésor. Le monde souscrit avec empressement. On leur prête *leurs* dollars. Depuis 1971, les États-Unis vivent des crédits que leur fournissent les autres pays. Un gigantesque plan Marshall à l'envers, dont le colossal endettement américain donne la mesure : quelque 19 000 milliards de dollars de dette extérieure, ce qui, ajouté aux 20 000 milliards de dette publique, donne une dette totale qui équivaut à 50 % du produit mondial brut. Une paille.

Du serpent à l'euro : la construction d'une alternative monétaire

Le désordre monétaire international qui s'est généralisé dans les années 1970 ne pouvait

laisser l'Europe indifférente. Sur le Vieux Continent, l'abolition des frontières au sein de la Communauté économique européenne (CEE) n'était pas un vain mot : les pays européens sont les pays les plus ouverts au commerce international ; l'instabilité monétaire est pour eux particulièrement insupportable. On comprend donc que l'Europe se soit lancée très vite dans la mise en place d'un système monétaire rompant avec les mouvements erratiques des monnaies. Dès 1969, au sommet de La Haye, les Six s'étaient donné comme objectif la réalisation progressive d'une union monétaire.

En 1972 d'abord, avec le « serpent monétaire », puis en mars 1979, avec le système monétaire européen (SME), on réinstaura en Europe ce qui avait progressivement disparu au niveau mondial : un système de parités fixes avec des marges de variation limitées. Mais les problèmes s'accumulent : choc pétrolier, entrée de nouveaux pays dans la CEE... Pratiquement tous les ans, telle monnaie est dévaluée, telle autre réévaluée. Certaines monnaies ne rentrent pas dans le système. D'autres y rentrent pour en sortir aussitôt. Les marges de flottement flottent elles-mêmes allègrement : selon le moment et la monnaie, elles sont élargies à 6 % ou ramenées à 1 %.

Mais au-delà de ces difficultés, la véritable nouveauté du SME est que, désormais, les taux pivots sont fixés en une unité de compte européenne : l'ECU (*european currency unit*), une sorte de synthèse des monnaies européennes, où chaque devise compte pour un pourcentage tenant compte du poids économique et monétaire de chaque pays.

L'idée d'une Europe monétaire progresse. En 1986, l'Acte unique réaffirme l'objectif de l'union monétaire. Le traité de Maastricht,

en 1992, fixe les critères de convergence et les conditions à remplir pour accéder à la monnaie unique. Il s'agit de mesures strictes visant à limiter l'inflation, les déficits budgétaires et l'endettement. La même année, une tempête s'abat sur les monnaies européennes les plus faibles : franc, peseta, lire, livre sterling. Le processus continue malgré tout. En 1995, on choisit le nom de la future monnaie européenne : le nom ECU est abandonné (notamment à cause d'une assonance désagréable en allemand avec *die kuh*, « la vache ») au profit de « euro », plus digeste dans les différentes langues. Le lancement de la nouvelle monnaie a lieu officiellement le 1^{er} janvier 1999. À cette date, onze pays sont « éligibles ». Les Britanniques ne sont pas de l'aventure, ni les Danois et les Suédois qui refusent par référendum de l'adopter. Les Grecs, qui ne remplissaient pas alors les conditions d'adhésion, rejoignent les onze élus en 2000 après que Goldman & Sachs ait maquillé ses comptes. Le 1^{er} janvier 2002, l'euro entre physiquement en circulation dans douze pays.

Euro qui comme Ulysse...

La monnaie européenne n'en est qu'au début d'un long voyage, mais malgré toutes les critiques on ne peut que constater sa réussite. Elle est d'abord la manifestation la plus tangible de la construction européenne. L'Europe passe dans nos mains quand nous payons une baguette avec une pièce allemande ou espagnole. Nous nous sentons moins à l'étranger quand nous payons un café au Portugal (0,70 euro...) avec la monnaie qu'on nous a rendue à Paris.

Mais le plus important n'est pas là. C'est avec l'euro que l'Europe est devenue réellement un grand marché unique. Les entreprises y ont réalisé des économies colossales et le marché

s'est réellement fait transparent (voir le prix du café portugais...). C'est avec l'euro que nos pays se sont soustraits au désordre monétaire international et à l'emprise du dollar. C'est grâce à l'euro que le dernier choc pétrolier, pourtant violent, a pu être encaissé sans trop de dégâts. Ose-t-on imaginer ce que seraient devenus le franc ou la lire dans les grandes tempêtes de ce début de millénaire ? C'est par (et pour) l'euro que nous profitons de faibles taux d'inflation et de faibles taux d'intérêt.

Déjà deuxième monnaie mondiale après le dollar pour les échanges, la monnaie européenne est utilisée par des pays tiers pour libeller contrats et emprunts. Des accords spécifiques la lient aux monnaies d'Europe de l'Est et de la Méditerranée. Une alternative vitale par les temps qui courent.

Le coût de l'euro



Théories

Pourtant, des voix s'élèvent régulièrement pour protester contre la monnaie unique et ses sous-entendus. Le sous-entendu le plus évident, c'est que l'Europe, qui a tant de difficultés à s'accorder sur une quelconque politique commune, s'est livrée, pieds et poings liés, à une politique de rigueur pour atteindre l'objectif de la monnaie unique. Le choix fait par François Mitterrand en 1983 d'abandonner la politique de relance de Pierre Mauroy (1928-2013) vaut désormais pour tout le monde. Contrôle sévère des dépenses publiques, limitation des déficits, privatisations : le pacte de stabilité n'est pas fait pour plaire à tout le monde.

La philosophie de base de l'euro est tout allemande et la localisation de la Banque centrale européenne à Francfort n'est pas

fortuite. On a voulu une monnaie forte, on a voulu terrasser l'inflation, cette vieille phobie allemande : tout cela passe par de la rigueur, encore et toujours. C'est pour cela qu'on reproche à l'euro la croissance molle et éventuellement le chômage qui sévit sur le Vieux Continent. Un pays semble particulièrement touché : l'Italie.

Le cas de ce pays est instructif : longtemps habitué aux délices d'une monnaie faible qui favorisait ses exportations, l'Italie est confrontée, avec l'arrivée de l'euro, à une perte catastrophique de compétitivité. Ses produits sont de plus en plus concurrencés par ceux des pays asiatiques, Chine en tête. Dès lors, le populisme des hommes politiques n'hésite pas à mettre sur le dos de l'euro tous les malheurs du pays, y compris la violente hausse du coût de la vie qui s'est manifestée lors de l'abandon de la lire. Le vrai problème de l'Italie, ce n'est pas l'euro, mais celui-ci confronte l'Italie à ses vrais problèmes : énergie trop chère par refus du nucléaire, innovation insuffisante, système d'enseignement dépassé. Le vrai problème de l'Italie est de trouver d'autres arguments de vente que le prix de ses marchandises. L'euro, quant à lui, a un seul vrai défaut : il condamne l'Europe à l'innovation, à la qualité et à l'excellence.

L'euro dans la tourmente

Après la crise des subprimes, entre 2008 et 2010 la fragilité de certains pays européens devient patente. La Grèce est le pays qui montre les faiblesses les plus criantes : un déficit abyssal, un endettement endémique et une situation sociale explosive.

La situation devient critique lorsque les agences de notation et les banques déclassent la note de la dette grecque. L'ironie du sort veut que ces mêmes banques (notamment la

Goldman Sachs) aient activement contribué à la « mise en ordre » des comptes de la Grèce au moment de son examen de passage pour l'entrée dans l'euro. « Mise en ordre » qui a été un grand moment de finance et de comptabilité « créatives ». Les banques ont aidé la Grèce à dissimuler une partie de sa dette en la « liquidant » en contrepartie de la cession de revenus de l'État, comme ceux de la loterie...

Lorsque la crise révèle la réalité des comptes grecs, la spéculation s'abat sur l'euro. Pour les spéculateurs, le scénario est simple : la Grèce est le maillon faible de la chaîne européenne. Après la Grèce, l'Irlande va révéler les mêmes faiblesses. Cette méfiance se traduit immédiatement sur les marchés par une augmentation des taux d'intérêt que la Grèce doit payer pour s'endetter ultérieurement. Ainsi, le mal s'aggrave. Au printemps 2010, l'euro et l'UE doivent faire face à un moment critique. L'euro connaît ses cours les plus bas (1,24 dollar), certains le voient implorer et disparaître. En définitive, l'urgence oblige les Européens à trouver une solution. Un plan exceptionnel d'aide aux pays en difficulté (780 milliards d'euros) est décidé. Il est cofinancé par les États européens et le FMI. Plus tard, la Chine viendra aider la Grèce, en échange de quelques participations dans sa flotte et dans son système portuaire, bien utiles pour l'importation de produits chinois en Europe (octobre 2010). Notons qu'au moment le plus aigu de la crise, les États-Unis ont insisté auprès de l'Allemagne pour que la Grèce (et l'euro) soient sauvés. Probablement pour s'éviter les désagréments d'un euro trop bas ; ou parce qu'Obama redoutait que la tempête spéculative ayant emporté l'euro se tourne inévitablement contre le dollar. L'endettement américain n'a rien à envier à celui de la Grèce...

Les trois mots qui ont sauvé l'euro

C'était le 26 juillet 2012, au moment où on se demandait si, après la Grèce, les autres pays du sud de l'Europe n'allaient pas sombrer devant les ventes massives de leurs bons du Trésor et l'augmentation des taux d'intérêt. La chute de ces derniers aurait signifié la fin de l'euro. Mario Draghi, dans un discours à Londres, a affirmé que l'euro serait sauvé *whatever it takes*. La BCE, qu'il a présidée de 2011 à 2019, est alors prête à faire *tout ce qui est nécessaire*.

Les propos du banquier central, décidé et sûr de sa force, arrêtent brutalement la panique des marchés et la spéculation. La BCE rachète la dette des pays européens en difficulté (jusqu'à 80 milliards d'euros par mois), les taux d'intérêt baissent. À l'automne, face au risque de déflation, la BCE prête sans compter aux banques en leur offrant même des taux d'intérêt négatifs. Cette politique de *quantitative easing* est une réussite. Le risque de déflation est écarté. L'euro est sauvé.

Le problème central est posé. Il s'agit de la nature de l'euro et du statut de la BCE. L'ambiguïté de la monnaie unique est tout entière dans sa nature de monnaie de *techniciens*. Elle a été bâtie en oubliant ce qui est pourtant une donnée philosophique incontournable : la monnaie est le fait d'un État. Elle en exprime la souveraineté et le pouvoir. Or, l'euro est une monnaie sans État ; issu d'un processus de privation de la souveraineté des États, l'euro n'a pas d'autorité de tutelle, pas d'autorité de référence. Cela se cristallise sur le fait que la BCE est constitutionnellement privée de ce droit qu'a tout État : faire appel à l'épargne, émettre des obligations. Lors de la crise grecque, c'est tout l'aréopage des États européens qui a dû négocier les modalités de l'aide. Avec le résultat significatif de la participation du FMI au règlement de ce problème.

Mais sur ce point les lignes bougent : pour faire face à la pandémie de la Covid-19, l'UE a décidé de lancer un grand plan de relance (*Next generation UE*) de 750 milliards d'euros financé par des emprunts de la BCE et distribué aux différents pays.

Sortir de l'Euro ?

Depuis sa création, et encore plus depuis la crise grecque, la sortie de l'euro est une idée récurrente dans la tête de certains hommes politiques et économistes. Le reproche que l'on fait à la monnaie unique est simple : l'euro est la monnaie de la rigueur allemande ; elle enlève toute autonomie aux gouvernements nationaux et tue la croissance et l'emploi.

Lorsqu'on pense à la sortie de l'euro, on trouve Sapir, Jacques Sapir. Cet économiste s'est spécialisé dans la mise au point du « plan B », le scénario de la sortie. Selon lui, l'affaire est simple : du jour au lendemain, l'euro devrait être remplacé par un « nouveau franc » qui serait bien vite dévalué, relançant ainsi les exportations, la croissance et l'emploi. Cette dévaluation en entraînerait d'autres : celle des monnaies des pays du sud de l'Europe. Cela aurait aussi un effet bénéfique : le rééquilibrage des échanges aux dépens de l'Allemagne qui profite outrageusement de l'euro actuel.

En réalité, une sortie de l'euro serait probablement moins rose. D'ailleurs, de plus en plus de partisans de cette hypothèse semblent la remettre aux calendes grecques, les bien nommées. Les Grecs, acculés, au pied du mur, y ont renoncé. Le gouvernement italien de Giuseppe Conte, pourtant très « eurosceptique », a également écarté l'hypothèse en 2018.

Grandeur et décadence du franc

C'est en 1360 que Jean le Bon fit frapper une pièce d'une livre tournois portant l'inscription « *rex francorum* ». Cette pièce devint, dans le langage courant, un *franc*. Le franc devint officiellement la monnaie de la France par la loi du 10 avril 1795. La loi du 17 germinal an XI (7 avril 1803) en fixe la parité or (0,2903225 gramme) et argent (4,50 grammes). C'est ce *franc germinal* qui assure la stabilité monétaire du pays jusqu'en 1914.

L'inflation née de la guerre et la spéculation, notamment pendant le gouvernement du Cartel des gauches (1924-1926), mettent à mal la monnaie française, qui devient inconvertible en or. Poincaré, au prix d'une longue politique de rigueur, réussit à rétablir la valeur du franc et sa convertibilité, mais à un niveau bien plus faible qu'avant guerre (65,5 mg).

Pendant le Front populaire, le franc est de nouveau victime de la spéculation et du « mur de l'argent » (les milieux d'affaires, qui se méfient du gouvernement de gauche, exportent massivement des capitaux). Entre 1936 et 1938, le franc est de nouveau dévalué et devient encore une fois inconvertible. Dans l'après-guerre, après de sérieux efforts, le franc redevient une monnaie forte : en 1958, le passage au « nouveau franc » (valant 100 anciens francs) symbolise une nouvelle solidité monétaire, confortée par des excédents commerciaux qui provoquent des entrées de devises (notamment de dollars), dont de Gaulle demande habilement la conversion en or.

Les événements de 1968 provoquent une crise passagère et une dévaluation (en 1969) qui en annoncent bien d'autres, tout au long du dernier quart du siècle. Dans cette période, secoué par les chocs pétroliers, la crise ou l'arrivée de la gauche au pouvoir, le franc se démène entre dévaluations, flottement et ancrage dans les systèmes de stabilisation européens. Une dernière attaque spéculative contre le franc, fin 1992, est vaillamment repoussée par la Banque de France. À partir de ce moment-là, le sort du franc se joue dans le cadre du traité de Maastricht. La France en respecte d'emblée les critères et le franc se dissout dans la nouvelle monnaie européenne, l'euro, en 1999. En 2002, les francs sont rapidement retirés de la circulation.

DANS CE CHAPITRE

L'État, la répartition et le bien-être

•

La politique économique

•

La Sécurité sociale

•

L'État manchot : déficits et endettement

Chapitre 7

Y a-t-il un pilote dans l'avion ?

Tous les économistes reconnaissent la nécessité de la présence et de l'intervention de l'État dans le domaine économique. À l'inverse, les opinions divergent profondément en ce qui concerne l'ampleur et la nature de cette intervention.

L'inévitable intervention de l'État

L'obligation de l'action d'une entité extérieure au marché est liée à une multitude d'éléments :

•

La nécessité d'un cadre légal qui régitte l'activité économique ;

•

L'existence de domaines où l'intérêt individuel est inopérant ;

•

La gestion de la monnaie ;

•

Le dysfonctionnement du marché (concurrence inexistante ou impossible) ;

•

La gestion de biens collectifs ;

•

La prise en compte des externalités.

L'ampleur et la nature de l'intervention publique sont l'objet d'un des clivages essentiels de la pensée économique.

L'État et le bien-être collectif

Le problème central que pose l'intervention de l'État dans l'économie est celui du *bien-être collectif*. L'État, en effet, n'est pas un agent économique comme les autres. Si l'égoïsme et la maximisation de l'utilité individuelle sont le credo des ménages et des entreprises, l'État, lui, est par définition *altruiste*. Il est là pour réaliser le bien commun. Mais dans nos sociétés fondamentalement individualistes, cette nature particulière de l'État a quelques difficultés à être comprise et l'idée, qui est pourtant à la base de nos démocraties (« l'État, c'est nous ») n'est pas facilement admise. Chacun, au contraire, a tendance à voir l'État comme l'émanation d'une entité étrangère à ses intérêts. Étrangère ou carrément hostile. En chacun de nous sommeille le soupçon que « l'État est un monstre froid » qui ment lorsqu'il affirme :

« Je suis le peuple. »

Selon les libéraux, seul le marché est capable de fournir à la société ce « maximum » de satisfaction : c'est l'optimum de Pareto (voir [chapitre 2](#)). L'État ne doit intervenir que lorsque le marché est défaillant. Traditionnellement, à cette idée d'un État minimaliste s'oppose celle de la plupart des socialistes pour lesquels l'État doit être (à des degrés divers) le principal acteur de la justice sociale. Seule voix discordante, celle des anarchistes qui n'imaginent pas d'État capable d'assurer une quelconque justice sociale, celle-ci ne pouvant être que le résultat de la libre collaboration d'individus libres. Au ^{xx}e siècle, des idées médianes sont venues éclairer le rôle de l'État.

Répartition et bien-être

Le Britannique Cecil Arthur Pigou (1877-1959) est le fondateur de l'approche moderne du bien-être social. Il considère que le bien-être d'une société s'améliore lorsque celui d'un des individus qui la composent diminue moins que n'augmente celui d'un autre. Cela se produit dans trois cas :

- Si le revenu global augmente ;
- S'il y a transfert de richesses des plus riches aux plus pauvres ;
- Si l'inégalité des revenus diminue.

La répartition n'est donc pas seulement un problème éthique, elle permet de parfaire l'optimum. « Tant que le revenu global ne diminue pas, toute augmentation du revenu réel dont jouissent les classes les plus pauvres, aux dépens d'une réduction égale du revenu possédé par les classes les plus riches,

entraîne, à coup sûr, un accroissement de bien-être », affirme ce penseur pourtant libéral dans *The Economics of Welfare* (1920). Le transfert de richesses n'est donc pas un jeu à somme nulle. Redistribuer des richesses fait augmenter le bien-être général.

Comment est-ce possible ? L'explication de cet impact de la modification de la répartition sur le volume global du bien-être se trouve dans la situation différente des utilités marginales des uns et des autres. Le « riche » a un revenu qui le situe dans la partie haute de sa courbe de satisfaction, là où l'utilité marginale du revenu est faible. Le « pauvre » se situe en bas de sa courbe de satisfaction. Une variation du revenu dans ces deux zones de la courbe n'a pas le même impact sur la satisfaction. La même somme, transférée par l'impôt de l'un vers l'autre, génère plus d'utilité.

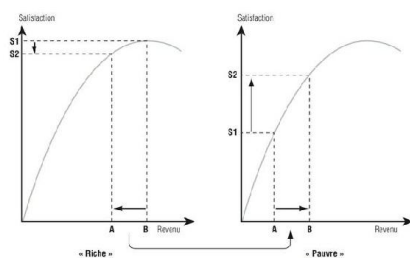


Figure 7-1 Répartition et satisfaction.

Le transfert de la somme (AB) du riche au pauvre crée plus de satisfaction qu'il n'en détruit. Une modification de la répartition est donc créatrice de bien-être supplémentaire. Imaginons que, pour payer son impôt, le riche doive renoncer à un dîner dans un restaurant chic. Avec la même somme, le pauvre pourra manger pendant une semaine. Ce transfert de revenu permet donc une meilleure allocation des ressources et augmente ainsi l'optimum.

Le « voile d'ignorance » et l'équité



Le philosophe John Rawls (1921–2002), dans son ouvrage *A Theory of Justice* (1971), a actualisé la vision libérale de la justice sociale. Sa position médiane lui a valu d'essuyer d'acribes critiques venant de tous les horizons.

Le but de chaque individu est de chercher sa satisfaction maximale, celui de l'État de chercher le maximum de satisfaction pour tout le monde : cela pose un problème. Imaginons que pour éliminer une maladie infectieuse il faille procéder à des travaux d'assainissement (ou à une campagne de vaccination...). Si on ne le fait pas, toute la population mourra. Si on procède à l'assainissement, certains vont inévitabement mourir. D'autres, immunisés, ne retireront aucune utilité des travaux. Chacun ignore quel est son destin personnel dans cette entreprise collective. Mais chacun sait parfaitement que, statistiquement, il a plus de chances de survivre si les travaux sont faits.

C'est ce que Rawls appelle le *voile d'ignorance*. La société doit être comprise comme étant fondée sur un contrat qui ne définit pas les conditions particulières de chacun, riche ou pauvre, malade ou bien portant. Pour soigner le cancer, il vaut mieux envisager des dépenses lourdes que seul l'effort de tous peut permettre. Chacun apporte sa contribution parce que son destin personnel est masqué par le voile d'ignorance...

En partant de ce postulat, Rawls définit deux principes de justice :

•
Le principe d'égle liberté. Chacun a les

mêmes droits et devoirs, notamment une liberté compatible avec la liberté des autres (c'est là un des piliers politiques et philosophiques de nos sociétés) ;

- **Le principe de différence.** Les inégalités ne sont acceptables qu'à deux conditions : qu'elles soient liées à des fonctions ou situations accessibles à tous et que « l'on puisse raisonnablement s'attendre à ce qu'elles soient à l'avantage de chacun ».

Cela signifie en clair que les inégalités ne sont acceptables que si elles aboutissent à une diminution des inégalités et que le bien-être social doit être mesuré en fonction de la situation des individus les plus défavorisés.

Une société juste n'est donc pas une société égalitaire mais une société équitable. L'État doit garantir l'égalité des chances, et pas redistribuer à tout-va ; pour ce faire, Rawls est partisan de deux idées (qu'il partage avec Milton Friedman) :

- L'instauration d'une aide à la scolarité ;

- L'instauration d'un « impôt négatif », qui remplacerait toutes les allocations (à l'exception des assurances chômage, maladie, etc.).

L'axiome d'équité faible

L'économiste Amartya Sen, à qui le prix Nobel a été attribué en 1998 pour sa contribution à la restauration de « la dimension éthique du débat économique et social, en combinant des outils économiques et philosophiques », prolonge la réflexion sur le bien-être en s'attaquant à un monument de la pensée économique : le « théorème d'impossibilité »

de Kenneth Arrow. Arrow (prix Nobel 1972) avait démontré qu'il était impossible de définir des choix collectifs, allant dans le sens de l'intérêt général, à partir des préférences individuelles tout en respectant les droits (notamment de propriété) et les libertés individuelles. Sen démontre qu'on ne peut pas atteindre l'optimum de Pareto en respectant totalement la liberté des individus. Dans *Collective Choice and Social Welfare* (1970), il montre comment l'intérêt général dépend de considérations éthiques qui n'ont rien à voir avec les préférences individuelles.

Pour assurer une réelle équité, Sen avance l'idée de « capacités ». La société doit assurer à chacun non un revenu identique mais un revenu qui permet à chaque individu d'avoir la même utilité qu'un autre. C'est l'axiome d'équité faible. Si un individu, pour des raisons objectives, tire d'un revenu une utilité deux fois inférieure à celle qu'en tirent les autres, l'égalité voudrait qu'on lui donne un revenu deux fois supérieur. Les « raisons objectives » invoquées ici sont illustrées par l'exemple du handicap. Pour qu'un handicapé puisse se rendre quelque part, il ne suffit pas qu'il ait les moyens de s'acheter un ticket de métro.

L'État et les externalités



Théories

Il y a, dans la vision classique de l'économie, une faille. Chaque acteur économique, égoïste et rationnel, s'entend sur le marché avec d'autres égoïstes tout aussi rationnels. Mais chaque action économique a des « retombées collatérales » que le marché ne prend pas en compte. Pigou dit : « L'essence du phénomène est qu'une personne A, en même

temps qu'elle fournit à une autre personne B un service déterminé pour lequel elle reçoit un paiement, procure par là même des avantages ou des inconvénients d'une nature telle qu'un paiement ne puisse être imposé à ceux qui en bénéficient, ni une compensation prélevée au profit de ceux qui en souffrent. »

Ainsi, l'entreprise qui déverse dans l'air des fumées toxiques n'agit pas, ce faisant, sur un marché. Elle use (et abuse) d'un bien collectif pour la gestion duquel aucun marché n'existe. L'État est seul en mesure d'intervenir dans ce domaine. Pigou le premier a considéré qu'il était du domaine de l'État de gérer les *externalités*. Il doit taxer les « externalités négatives » et subventionner les « externalités positives ». Il peut exister des « bienfaits collatéraux » qui échappent autant au marché que les nuisances. Coase a donné l'exemple de deux agriculteurs voisins : l'un est apiculteur, l'autre est producteur de fruits. Les retombées des deux activités sont positives. La présence d'arbres (indépendante de l'action de l'apiculteur) rend les ruches plus productives et la présence d'abeilles rend le verger plus productif.

L'État doit favoriser les externalités positives comme il pénalise les externalités négatives.

L'internalisation des effets externes

La solution préconisée par Pigou pour corriger les effets externes, la taxation ou la subvention, est la manière la plus simple d'« internaliser » les externalités. On introduit en quelque sorte dans le calcul économique des agents le coût de la dégradation d'un bien collectif. Si l'État taxe un pollueur, il doit faire en sorte que la taxe ne soit ni pas assez ni trop dissuasive : dans le premier cas, l'entreprise continuerait à

polluer et l'État ne tirerait pas assez de revenus pour dépolluer ; dans l'autre, l'entreprise fermerait (ou se délocaliserait) et l'État aurait à gérer d'autres coûts. Théoriquement, une taxation égalisant les coûts marginaux (de la pollution supportée par la collectivité et de la dépollution supportée par la firme) est envisageable.

Mais des voix se lèvent pour protester contre ce type de solution. Pour les libéraux, le problème ne doit pas être traité par l'État, mais par une négociation bilatérale. « La question est communément posée dans les termes suivants : A inflige un dommage à B et on doit décider comment restreindre les activités de A. Mais ceci est erroné. Nous sommes confrontés en réalité à un problème de nature réciproque. Éviter de léser B lésera A. La vraie question est de savoir si l'on doit permettre à A de léser B ou à B de léser A » (Ronald Coase).

La « tragédie des biens communs »

On en arrive à imaginer une solution, explicitée par l'économiste canadien John Dales : les problèmes d'externalités viennent de l'insuffisance du droit de propriété. Si on établit des droits de propriété sur les biens naturels, le problème se réglera soit par la négociation bilatérale envisagée par Coase, soit par la création d'un véritable marché. Ces droits de propriété, en réalité des « droits à polluer » temporaires et négociables, seraient échangés sur des marchés où la main invisible (voir [chapitre 5](#)) ferait encore merveille.

Certains économistes trop zélés ont invoqué ce principe de l'insuffisante extension du droit de propriété pour expliquer certaines catastrophes du passé. C'est ce qu'on appelle *the tragedy of commons*, la « tragédie des biens

communs ». Ainsi, selon le libéral Gérard Bramoullé (né en 1944), c'est cette insuffisance qui explique l'extermination des bisons aux États-Unis. « Pourquoi les bisons ont-ils disparu ? Parce qu'ils n'appartenaient à personne ! Les cow-boys n'ont jamais massacré leurs propres vaches. » À la suite de quoi certains ont fait remarquer, malicieusement, que c'était peut-être pour la même raison que les Indiens avaient disparu, et pas les Noirs... Toujours est-il que cette idée d'un marché du « droit à polluer » suit son bonhomme de chemin, un chemin laborieux qui est passé par les accords de Kyoto (1997) et les différentes COP (*Conference of parties*) qui regroupent la quasi-totalité des pays du monde.

Les biens collectifs

L'intervention de l'État pour assurer le bien-être social est rendue nécessaire par l'existence des biens et services collectifs. Ces biens ont une caractéristique qui en rend la gestion impossible par le marché : ils sont *indivisibles*. Cela signifie que la « consommation » de ces biens ne peut pas être attribuée aux individus comme dans le cas d'une consommation individuelle. Ici, le fait qu'un individu consomme un bien ou un service n'en prive pas les autres individus. C'est le cas pour la défense nationale, la justice ou la sécurité, qui sont des services collectifs « purs ». Dans ces domaines, une gestion par le prix et le marché est impossible.

Imaginons que la défense du pays se vende sur un marché, comme les voitures ou un abonnement à une chaîne de télévision. Il suffirait que l'armée ait *un* client, un abonné, pour que tous les Français soient défendus. Il est évident, dans ce cas-là, que personne ne voudrait payer pour être défendu : ni le

premier, ni les autres. C'est donc l'État qui doit prendre en charge ces biens en les finançant par l'impôt.

Il existe toutefois des biens collectifs dont l'indivisibilité n'est pas totale, qui ne sont donc pas « purs », des biens et des services dont l'accessibilité, ou la consommation, peut être contrôlée : autoroutes, écoles, télévision. Pour ces biens-là, une consommation individuelle est possible. On peut en soumettre le bénéfice au financement individuel : ceux qui paient profitent. Techniquement, c'est possible. Politiquement, c'est une question de choix.

L'art du pilotage économique

À la suite de la grande crise de 1929, l'idée s'est imposée que l'économie avait besoin d'un « superviseur », d'un pilote qui canaliserait l'action du marché pour lui éviter des écarts déplaisants et pour optimiser son fonctionnement. C'est le domaine de la politique économique.

À la poursuite du carré magique...

La politique économique représente l'ensemble des actions que l'État met en œuvre pour atteindre des objectifs de croissance et d'équilibre. Ces objectifs sont essentiellement ceux synthétisés dans ce qu'on appelle le « carré magique » de Nicholas Kaldor, soit :

- Assurer un maximum de croissance ;
- Assurer le plein-emploi ;

- Minimiser le taux d'inflation ;

- Assurer l'équilibre extérieur.

Pour atteindre ces objectifs, l'État dispose d'une vaste panoplie d'outils. Deux sont essentiels : la politique budgétaire et la politique monétaire.

La politique budgétaire



Conseil

L'idée de base, toute keynésienne, est que l'État contrôle par le budget des flux qui « entrent » dans le circuit économique et d'autres qui en « sortent ». Il peut donc, en modulant ses entrées et ses sorties, agir sur l'ampleur des flux globaux, pour les gonfler et en accélérer le débit, ou les « dégonfler » et en ralentir le débit. Pendant l'âge d'or du keynésianisme, on a même cru (avec une belle insouciance) que l'intervention de l'État dans l'économie avait mis en place des « stabilisateurs automatiques » capables de réguler la mécanique.

Dans l'édition de 1972 de *L'Économie*, le manuel le plus répandu de l'époque, Paul Samuelson écrit : « Nos systèmes economico-budgétaires modernes sont structurellement dotés de forces de stabilisation automatique très efficaces [...]. Si en 1975 une récession venait à s'amorcer pendant les vacances du Congrès, de puissantes forces automatiques entreraient automatiquement en action sans qu'il soit nécessaire de convoquer des commissions ni même, pour les pouvoirs publics, de se creuser particulièrement la tête pour découvrir des solutions inédites. » Ce qui

rend particulièrement savoureux ce passage, c'est le choix de l'année 1975. En 1975, on a effectivement eu une récession. Les prétentions des économistes à maîtriser l'économie ne s'en sont pas remises et les gouvernements, depuis, n'ont pas cessé de se creuser la tête.

Bien entendu, c'est dans le sens de la stimulation que le rôle de l'État s'inscrit fondamentalement. Dans cette optique, la mission de l'État est d'approcher la *croissance potentielle*, c'est-à-dire la croissance la plus forte possible avec les ressources disponibles dans le pays.



Conseil

L'arme fatale, qui est aussi la clé de voûte du keynésianisme, est le *multiplicateur*. Le multiplicateur est un mécanisme automatique qui fait qu'une augmentation de l'investissement provoque une augmentation plus que proportionnelle du revenu national. Cette injection d'investissements, et son résultat escompté, est traduite par l'image ironique utilisée par Keynes : « Si le Trésor remplissait des bouteilles de billets de banque et les enterrait dans des mines de charbon désaffectées, si ces mines étaient comblées avec les ordures de la ville et si on laissait à l'initiative privée le soin de creuser et de retrouver ces billets, il ne devrait plus y avoir de chômage. Bien sûr, ajoute Keynes, il serait plus sensé de construire des maisons, mais si pour cela on rencontre des difficultés politiques ou pratiques, la première solution serait suffisante... »

L'État peut dépenser cet argent de multiples façons : la plus évidemment utile est la construction d'équipements collectifs ou d'infrastructures qui, tout en stimulant

l'activité économique, donne au pays les moyens d'un développement ultérieur. Le même résultat est obtenu par des dépenses moins productives, comme l'armement qui, surtout en période de guerre, a un gros effet d'entraînement à cause de sa destruction immédiate. La guerre du Vietnam, pendant laquelle les États-Unis détruisaient 400000 tonnes de matériel par jour, n'est pas étrangère à la prospérité des années 1960, y compris à celle du Japon par où transitait ce matériel. La guerre froide a joué le même rôle.

L'État peut, au lieu de dépenser, se contenter de ne pas ponctionner des revenus et, par une politique de baisse des impôts, laisser ce soin aux citoyens. Ce fut la méthode utilisée par le président démocrate Lyndon Baines Johnson (1908-1973), avec sa politique dite de *tax cut*.

Une remarque importante : l'effet d'entraînement de l'investissement public est plus fort si les sommes mises en circulation (directement ou par effet d'entraînement) sont en plus grande proportion consommées. On sait que les plus bas revenus ont une plus forte propension à être consommés que les hauts revenus qui, eux, sont plus facilement épargnés. Keynes estime donc qu'une politique de relance doit s'accompagner de mesures augmentant les bas revenus (fixation d'un salaire minimum, allocations).

Si cette mécanique fonctionne correctement, l'État peut même se payer le luxe de dépenser plus d'argent qu'il n'en a. Le déficit budgétaire provoqué par une injection de dépenses sera en effet résorbé automatiquement par les rentrées supplémentaires induites par la relance obtenue. Si tout va bien...

La politique monétaire

Émettre la monnaie, en garantir la valeur, en contrôler la quantité ont toujours été des tâches reconnues de l'État. Depuis Keynes, on sait que la monnaie joue un rôle actif dans les mécanismes économiques. L'État peut donc utiliser la monnaie comme outil de sa politique économique. Il dispose, pour ce faire, d'une série d'outils qui peuvent moduler la création monétaire :

•

L'État peut canaliser l'émission de crédit pour le faciliter ou le restreindre. C'est l'encadrement du crédit ;

•

L'État peut faire varier le taux d'escompte par une politique dite d'*open market*. L'État vend ou achète directement des titres sur le marché monétaire. Cette variation fera baisser ou augmenter le recours au crédit, donc la création monétaire ;

•

L'État peut imposer aux banques des réserves obligatoires de titres. Plus ces réserves sont importantes, moins il y a de création monétaire.

Deux types de politique monétaire sont possibles. La première passe par une augmentation du crédit et le gonflement de la masse monétaire : c'est une politique *expansionniste*, qui peut accompagner une politique de *relance budgétaire* (les taux d'intérêt bas facilitant l'investissement et la consommation). Le risque est que la création monétaire soit excessive et qu'on ait de l'inflation. La deuxième est une politique de *rigueur*, pour éviter justement l'inflation. La création monétaire est limitée notamment par l'augmentation des taux d'intérêt. Le risque est que la croissance soit freinée ou, pire, qu'on enclenche un processus *déflationniste*

(contraction de la masse monétaire, baisse des prix, baisse des profits et des salaires, récession, chômage).

Le « cruel dilemme »

En 1958, un économiste néo-zélandais, William Phillips (1914-1975), se fondant sur des analyses empiriques, met au jour une relation entre taux de chômage et taux d'inflation. Les deux maux apparaissent comme alternatifs : un fort taux de chômage s'accompagne d'un faible taux d'inflation, et un fort taux d'inflation s'accompagne d'un faible taux de chômage. Ainsi, atteindre tous les objectifs du « carré magique » paraît impossible. Il faut choisir entre deux maux : l'inflation ou le chômage ; c'est ce que Samuelson appellera le « cruel dilemme ».

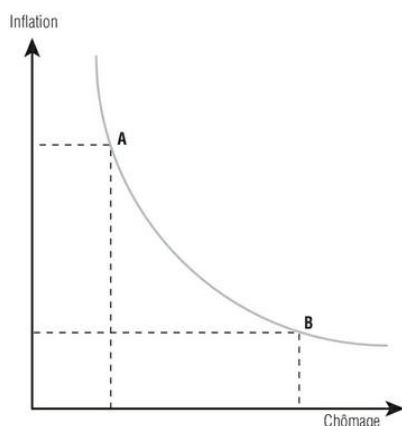


Figure 7-2 La courbe de Phillips.

Le gouvernement ne peut choisir qu'entre la situation A (forte inflation, faible chômage) et la situation B (faible inflation, fort chômage). La situation A est le résultat d'une politique de relance (politique de *go*) obtenue par une augmentation des dépenses publiques, des salaires ou des revenus de répartition, une augmentation de la masse monétaire, une baisse des taux d'intérêt. La situation B est

celle d'une politique de stabilisation (politique de *stop*) obtenue par la réduction des dépenses publiques, le freinage des salaires et celui de la hausse de la masse monétaire, notamment par l'augmentation des taux d'intérêt.

Certains pays (comme le Royaume-Uni) ont, dans les années 1960 et 1970, pratiqué alternativement ces deux politiques. On parle alors de politiques de *stop and go*. Le scénario était le suivant : la hausse du chômage provoquait le mécontentement des syndicats, le gouvernement pratiquait une politique de relance qui déclenchait une reprise de l'inflation et une détérioration de la balance commerciale. La monnaie du pays étant menacée, ce même gouvernement (ou le suivant) changeait de cap et mettait en œuvre une politique de rigueur pour rétablir l'équilibre des échanges et la valeur de la monnaie.

La contrainte externe

La politique économique d'un pays doit donc tenir compte de la *contrainte externe*. Dans des économies de plus en plus ouvertes, les objectifs internes de la politique économique (croissance, emploi) ne doivent pas compromettre les équilibres extérieurs (équilibre des échanges, stabilité de la monnaie).

Les chocs pétroliers de 1973 et 1979 ont rendu la contrainte externe plus pressante. Notamment par l'augmentation de l'*élasticité-revenu* des importations. Ainsi, après les chocs pétroliers, une augmentation du PNB français provoque une augmentation plus que proportionnelle des importations (1 % de croissance = 2 % d'augmentation des importations). La facture pétrolière n'est pas seule en cause : les importations induites peuvent très bien porter sur des machines-outils, sur des produits semi-finis ou sur de

simples biens de consommation. En 1981, par exemple, l'augmentation des revenus voulue par le gouvernement de Pierre Mauroy s'est traduite par une forte augmentation des importations de certains biens de consommation (notamment japonais, comme le magnétoscope, produit en vogue à l'époque) ; la balance commerciale est devenue déficitaire et le franc a dû être dévalué.



Théories

On a cru, à la fin des années 1970, que ce qui créait, ou renforçait, la contrainte externe était le système des taux de changes fixes. Dans ce système, le gouvernement est obligé de maintenir, par des interventions sur le marché des changes, la parité de la monnaie. Les réserves en devises de plus d'une banque centrale ayant fondu comme neige au soleil dans ces opérations, on a suivi les conseils de Milton Friedman qui préconisait l'abandon des parités fixes et l'instauration de changes flottants (voir [chapitre 6](#)). C'est ce qui a été fait au cours des années 1970. Les marchés des changes n'ont pas trouvé dans le libre fonctionnement du marché un équilibre, ou une tranquillité quelconque, bien au contraire. La spéculation a fait exploser les divergences entre les cours des monnaies et l'amplification des variations a de nouveau fait enfler la spéculation. Dans ces conditions, la contrainte externe ne s'est pas relâchée, elle s'est même amplifiée.

La France n'a mis fin à la contrainte externe qu'avec la réduction conséquente de sa facture pétrolière, grâce à l'utilisation massive de l'énergie nucléaire et, plus tard, avec ses partenaires européens, par la création de l'euro.

Les politiques structurelles

Le rôle économique de l'État ne se limite pas au simple pilotage à vue. Il est de son ressort d'avoir une vision à long terme des intérêts du pays et de préparer l'avenir. Notamment en ayant une action sur les structures économiques. Dans cette optique, trois axes sont prioritaires :

- La politique industrielle ;
- L'aménagement du territoire ;
- La recherche et l'éducation.

Dans le deuxième après-guerre, ces objectifs ont été poursuivis par les nationalisations, la planification, la création d'organismes nouveaux, comme la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (Datar) ou le Commissariat à l'énergie atomique en France (CEA), ou par le maintien d'organismes mis en place par les régimes totalitaires, comme l'agence des hydrocarbures (ENI) ou l'Institut pour la reconstruction industrielle (IRI) en Italie.

La politique industrielle

Depuis Colbert, la France a une longue tradition d'intervention de l'État dans le domaine industriel, qui s'est traduite notamment par la création d'écoles scientifiques d'excellence comme les Mines, les Ponts et Chaussées ou Polytechnique à travers l'Ancien Régime, l'Empire ou la République. Dans les années 1950 et 1960, le volontarisme industriel de l'État (voulu notamment par de Gaulle) a été

particulièrement actif dans les secteurs de l'énergie, des infrastructures, des transports. Les réussites de cette politique sont évidentes en ce qui concerne l'atome, l'aviation, le transport ferroviaire. Les échecs aussi, notamment celui du « plan calcul » qui voulait donner à la France l'indépendance dans le domaine informatique.

L'aménagement du territoire

L'histoire crée spontanément dans le tissu économique et social des pays des déséquilibres liés à la géographie, à la localisation des ressources ou aux mutations industrielles. L'État est seul à même de corriger ces déséquilibres. La France, par exemple, souffre d'un mal mis à nu par le géographe Jean-François Gravier (1915-2005) dans son ouvrage *Paris et le désert français* (1947) : l'excessive centralisation. D'autres pays européens souffrent d'une inégalité de développement de leurs régions. L'action de l'État, qui passe en France notamment par la Datar, créée en 1963, s'est traduite par une multitude d'interventions : la création de pôles de croissance, le développement des « métropoles d'équilibre », la création de villes nouvelles.

La recherche et l'éducation

Dans ce domaine, l'action de l'État est irremplaçable car, bien que l'on puisse imaginer toutes sortes de gestions privées de l'enseignement et de la recherche, la rentabilité économique immédiate est le plus souvent à exclure. Que ce soit dans l'école ou la recherche, la France a une tradition républicaine fondée sur la méritocratie : l'État donne aux meilleurs la possibilité d'assumer leur rôle, y compris dans la gestion de l'État. C'est la philosophie de notre système de grandes écoles, École nationale

d'administration (ENA) y compris. Ces écoles sont non seulement gratuites (à l'exception des écoles de commerce), mais les élèves y sont aussi souvent rémunérés.

La recherche est gérée par des organismes publics : l'Institut national de la recherche agronomique (Inra), l'Institut national de la santé et de la recherche médicale (Inserm), le Commissariat à l'énergie atomique, le Centre national d'études spatiales (Cnes), mais surtout le Centre national de la recherche scientifique (CNRS), qui emploie quelque 20000 personnes.

Ce qui est obtenu en France prioritairement par l'action de l'État est obtenu dans le système américain par la fusion des intérêts privés et de l'intérêt collectif. L'avantage de ce système est son extraordinaire pragmatisme qui, en termes économiques, est d'une très grande efficacité.

Le smartphone, une création d'État !

L'iPhone, objet symbolique de notre économie, est perçu comme le produit exclusif du talent des dirigeants et des ingénieurs d'Apple. C'est vrai, à un détail près : 90 % des technologies qu'il renferme ont un inventeur insoupçonné. Internet, GPS, semi-conducteurs, écran tactile, application vocale Siri, batterie lithiumion... Toutes ces merveilles viennent de la recherche publique. Le véritable entrepreneur, c'est l'État. C'est ce qu'affirme Mariana Mazzucato dans son livre *The Entrepreneurial State* (2013).

Le rôle social de l'État : services publics et sécurité sociale

La nécessité d'une intervention de l'État dans

les affaires sociales a été soulignée très tôt par certains économistes, la période de capitalisme sauvage ayant été particulièrement éprouvante pour les démunis. Les vieilles solidarités de l'Ancien Régime avaient été abolies, y compris à la demande des pères fondateurs de la pensée économique. Ce fut le cas des *poor laws* (qui obligeaient les communes à subvenir aux besoins des démunis), sévèrement critiquées par Smith, au même titre que les corporations et autres organisations de métiers, parce qu'elles entravaient la « libre circulation » des travailleurs. En France, la loi Le Chapelier de 1791 interdisait en même temps les corporations et les syndicats ouvriers.

La naissance de l'État providence

Contre cet état de fait, on invoqua l'action de l'État : « Nous regardons le gouvernement comme devant être le protecteur du faible contre le fort, le défenseur de celui qui ne peut point se défendre par lui-même et le représentant permanent mais calme, de tous contre l'intérêt temporaire, mais passionné de chacun » (Sismondi, *Nouveaux Principes d'économie politique*, 1827, voir chapitres 2 et 8). Les premières lois sociales votées au XIX^e siècle eurent comme objet la protection des enfants, faibles entre les faibles.

Progressivement, des systèmes plus complexes se mirent en place, en France, sous le Second Empire, mais surtout en Allemagne, où le chancelier Bismarck, soucieux de soustraire les ouvriers à l'influence du Parti social démocrate, créa des systèmes d'assurance maladie, accident, invalidité et vieillesse de 1883 à 1889. En Grande-Bretagne, des systèmes d'assurance vieillesse,

maladie et chômage furent instaurés dans les années 1908-1911. Et c'est aux États-Unis, dans le cadre du New Deal qu'on utilisa pour la première fois l'expression « sécurité sociale » (dans le *Social Security Act* de 1935). Mais le grand tournant fut marqué par la grande crise des années 1930 et la Seconde Guerre mondiale.



À retenir

William Henry Beveridge (1879-1963), diplômé d'Oxford, haut fonctionnaire, député, lord, fut l'inspirateur de l'indemnisation du chômage (1911). Il a surtout signé le fameux rapport Beveridge, qui, en pleine guerre (1942), fut l'acte de naissance de l'*État providence* (*Welfare State*), véritable arme de destruction massive des « cinq maux géants » : la pauvreté, l'insalubrité, la maladie, l'ignorance et le chômage.

Le rapport Beveridge prévoit un système de sécurité sociale fondé sur les « trois U », pour :

- **Universalité.** Le système de protection sociale doit couvrir tous les citoyens ;

- **Uniformité.** Le système doit fournir ses services selon les besoins de chacun et non selon sa contribution ;

- **Unité.** Le système de protection sociale est un service public régi par le principe de solidarité.

Le système français de sécurité sociale

La Sécurité sociale française est tout droit sortie de la Résistance et plus particulièrement du programme du Conseil national de résistance (CNR). L'ordonnance qui la crée en octobre 1945 lui donne comme but de « garantir les travailleurs et leurs familles contre les risques de toute nature susceptibles de réduire ou de supprimer leur capacité de gain à couvrir les charges de maternité et les charges de famille qu'ils supportent ».

L'homme de la « Sécu », ce fut le juriste Pierre Laroque (1907-1997) qui, sous l'autorité d'Alexandre Parodi (1901-1979), ministre du Travail et de la Sécurité sociale, la bâtit et la dirigea jusqu'en 1951. L'élan extraordinaire qui a permis la construction de ce pilier de la société française vient d'un homme, ironie de l'histoire, issu d'un milieu très aisé mais qui, à travers la guerre et la Résistance, a découvert le sens du mot « solidarité ».

Les trois régimes d'assurance de la Sécurité sociale

Le système français est bâti sur trois régimes d'assurance (maladie, vieillesse, famille), géré chacun par une caisse dirigée par un conseil d'administration paritaire (employeurs et salariés). Il s'agit des Cnam, Cnav, Cnaf (Caisses nationales d'assurance maladie, vieillesse, familiales). Les ressources sont données par des cotisations versées par les employeurs et les salariés.

L'assurance maladie comprend des prestations en espèces en cas d'accidents du travail ou de maladie (50 % du revenu) et des prestations en nature (c'est-à-dire le remboursement des frais médicaux : honoraires, médicaments, hospitalisation). Le *ticket modérateur*, la partie non remboursée,

est à la charge de l'assuré. La particularité du système français est d'être fondé sur le principe de l'assurance remboursement : l'assuré choisit son médecin, qu'il paie, comme les médicaments, avant de se faire rembourser. Dans d'autres pays (Allemagne, Italie), les médecins sont directement rémunérés par la Sécurité sociale.

L'assurance vieillesse assure le paiement des retraites. Leur montant dépend de la durée de cotisation et du salaire. D'abord fixé à 65 ans, ramené à 60 ans par le gouvernement de Pierre Mauroy, puis à 62 ans, l'âge de la retraite donne droit à une pension égale à 50 % du salaire, à laquelle s'ajoutent d'éventuelles retraites complémentaires. Ceci à condition d'avoir cotisé pendant quarante-deux ans (trente-sept et demi auparavant). Certaines catégories profitent d'un statut plus avantageux. Le principe de l'assurance vieillesse en France est celui de la répartition. Ceux qui travaillent financent les retraites des inactifs. Le vieillissement de la population et l'allongement de la durée de vie posent le problème de la viabilité de ce système.

Le régime des prestations familiales est le seul régime réellement unifié (depuis 1978) et celui qui pose le moins de problèmes. Les prestations familiales se composent :

- Des allocations familiales en fonction du nombre et de l'âge des enfants ;
- Du complément familial lorsque le revenu est faible ;
- Des allocations pré- et postnatales ;
- Des allocations logement.

L'assurance chômage

L'assurance chômage a pour but de verser au salarié qui a perdu son emploi un revenu de remplacement. Elle n'est pas gérée par la Sécurité sociale. Ce système d'indemnisation a d'abord été mis au point par une convention collective en décembre 1958. Une ordonnance de 1967 l'a généralisé en rendant obligatoire l'adhésion de tout employeur à l'Association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce (Assedic) qui, avec l'Union nationale interprofessionnelle pour l'emploi dans l'industrie et le commerce (Unedic), gère le système d'assurance. Cette tâche incombe depuis 2008 à Pôle emploi, résultat de la fusion de l'Assedic et de l'ANPE (Agence nationale pour l'emploi). Les indemnités chômage comprennent une part d'assurance et une part d'aide publique. Elles sont financées en partie par les caisses d'assurance et en partie par l'État. On y a droit si on a travaillé (et donc cotisé) pendant six mois ; les indemnités sont proportionnelles au salaire antérieur et sont dégressives.

L'enjeu des dépenses médicales

La consommation médicale en France est forte, très forte, la troisième du monde derrière les États-Unis et le Canada. Elle est passée de 50 milliards de francs en 1970 à quelque 200 milliards d'euros en 2017 : 11 % du PIB. La différence est que, chez nous, le financement est essentiellement public (bien que son niveau ait tendance à diminuer).

Le déficit de la branche maladie de la Sécurité sociale s'explique par une multitude de phénomènes :

Le système français de santé est un des meilleurs du monde, tant au point de vue des équipements que des hommes (le luxe, ça se paie !) ;

- La consommation médicale s'accroît avec le développement du pays ;

- Le vieillissement de la population fait augmenter les besoins en soins médicaux ;

- Les progrès de la médecine dans le traitement de pathologies lourdes (cancer, sida) se combinent avec la générosité intrinsèque du système : plus une maladie est grave, mieux elle est prise en charge (une journée d'hospitalisation dans un service de cancérologie coûte quelque 7500 euros) ;

- La santé est un système essentiellement contraint par l'offre : la seule limite à la consommation est la quantité offerte (au début des années 1990, se rendant compte que les hôpitaux français avaient une surcapacité de quelque 50000 lits pour les séjours courts et que la demande venait automatiquement s'ajuster à l'offre, on a limité, discrètement, le nombre de lits...) ;

- Des gaspillages sont constatés (en 1992, le Dr Claude Béraud les estimait à quelque 100 milliards de francs).

Quelques critères strictement économiques peuvent éclairer *a posteriori* le problème :

- **L'asymétrie de l'information dans les**

rapports patient-médecin est totale, ainsi que celle qui existe entre le « payeur » (la caisse) et son « agent » (le médecin). Comme nous l'enseignent la théorie, cette asymétrie est génératrice de *sélection adverse*, source d'inefficacité. Le patient n'a aucun moyen de vérifier l'action du médecin. Il ne peut juger de la qualité des soins ni de la pertinence des prescriptions médicales. Le seul critère est la confiance. Dès lors, la sélection adverse est celle qui fait d'un médecin qui prescrit des antibiotiques pour la moindre angine et des arrêts de travail pour un simple rhume un bon médecin.

La particularité du système français, qui fait cohabiter médecine libérale et assurance, a entraîné une sorte de « nomadisme médical », seule forme de mise en concurrence des médecins par les patients... ;

•
L'aléa moral est bien entendu de mise. Se sachant « couvert » par le système de santé, l'assuré peut, comme tout assuré, ne pas faire tous les efforts nécessaires à la sauvegarde de son « capital santé »... ni user avec parcimonie des droits qui sont les siens.

Brise de NICE

Un vent venu d'Angleterre suggérerait d'instaurer une véritable culture de l'évaluation des produits de santé. Dans ce pays a été créé, en 1999, le National Institute for Clinical Excellence (NICE) au sein du système de santé. Son but est d'appliquer au domaine de la santé les principes sacro-saints de l'utilisation efficiente des ressources. L'outil de base, fondé sur des calculs plutôt complexes, est le QALYs (*Quality Adjusted Life Years*), qui ramène les « gains » des

traitements à des années de vie sauvées. Suivant les calculs actuels, la valeur d'une année de vie sauvée est de l'ordre de 30000 livres. Ainsi, si des traitements dépassent en coût cette moyenne, ils sont déconseillés. C'est le cas des interférons dans le traitement de la sclérose en plaques, déconseillés non parce qu'ils sont inefficaces mais parce que leur coût est excessif par rapport au bénéfice clinique. En clair, l'argent dépensé en interférons serait plus efficace s'il était dépensé en d'autres soins.

En France, lors de la création de la Haute Autorité de santé (HAS) en 2004, on a évoqué cette doctrine mais on l'a aussitôt rejetée. Malgré la mise en place de multiples commissions et organismes d'évaluation, la France n'est pas prête, culturellement, à franchir le pas.

Face à cette situation, les pouvoirs publics, depuis une vingtaine d'années, ont mis progressivement en place une série de mesures visant à limiter les dépenses et à les rationaliser. Pour limiter l'asymétrie de l'information (notamment entre le médecin et la caisse qui le paie) et la sélection adverse, on a mis en place depuis 1993 les références médicales opposables (RMO) qui, sur la base de critères scientifiques, spécifient pour un certain nombre de pathologies quels sont les actes et prescriptions adéquats ou inutiles. Une sorte de catalogue des bons soins. Les RMO, accompagnées de campagnes de sensibilisation, ont par exemple permis de faire baisser la consommation d'antibiotiques ou celles d'échographies pendant la grossesse, que les Français avaient tendance à prendre pour des photos souvenirs.

L'instauration du médecin traitant a pour objectif de « fixer » l'assuré sur un médecin et de limiter son nomadisme, notamment en direction des spécialistes plus coûteux et donc (dans l'esprit de l'assuré) plus efficaces. À cela s'ajoutent les inévitables méthodes entendues d'économie : la baisse du taux de remboursement, le non-remboursement de

certains médicaments, la volonté de généraliser le recours à des médicaments génériques et le système du tiers payant. Bien entendu, ces mesures sont souvent mal accueillies par les médecins ou les assurés, mais c'est l'inévitable prix à payer pour le maintien d'un système de santé de qualité.

L'État manchot ? (Le budget et la dette...)

« L'État n'est pas manchot et ne peut l'être, écrit Frédéric Bastiat (1801-1850). Il a deux mains, l'une pour recevoir, l'autre pour donner, autrement dit la main rude et la main douce » (*Sophismes économiques*, 1863).

La moitié de la richesse produite en France passe par les caisses de l'État ou des assurances sociales. En tout, quelque 1200 milliards d'euros partagés en trois blocs :

- Le budget de l'État : 35 % ;

- La Sécurité sociale : 45 % ;

- Les collectivités locales : 20 %.

La bonne (ou la mauvaise) nouvelle est que, depuis pas mal de temps, l'État donne plus qu'il ne prend. Ça s'appelle un *déficit budgétaire* et aboutit à un problème : l'endettement.

Le budget de l'État

Le budget de l'État est, selon le décret du 31 mai 1962, l'« acte par lequel sont prévues et autorisées les recettes et les

dépenses de l'État ». Le budget est donc – c'est un de principes de base de notre démocratie – voté par le Parlement.

Les recettes : taxes et impôts prélevés par l'État

L'essentiel des recettes de l'État est fourni par trois prélèvements : la TVA, l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés, représentant plus de 80 % des recettes.

La *taxe sur la valeur ajoutée* (TVA) assure à elle seule 50 % de recettes fiscales de l'État. Elle est théoriquement une taxe sur la production, les entreprises étant taxées sur la base de la valeur qu'elles ajoutent aux biens qu'elles produisent. Introduite en 1954 par Maurice Lauré (1917-2001), elle a été généralisée en 1968 puis progressivement adoptée dans bon nombre de pays.

La TVA est en réalité une taxe sur la consommation : c'est le consommateur qui la supporte. Cet impôt est dit « indolore » puisqu'on le paie indirectement en achetant n'importe quel produit. Les entreprises jouent le rôle de percepteur. Comme tout impôt indirect, on peut considérer que c'est un prélèvement particulièrement injuste puisqu'il frappe proportionnellement beaucoup plus les faibles revenus que les forts.

Pendant longtemps, il y avait trois taux de TVA : un taux normal, un taux réduit pour les produits de première nécessité et un taux majoré pour les produits de luxe, qui a été abandonné en 1992. Ce dernier taux de 33 % touchait non seulement le caviar et les parfums, mais aussi le matériel son et photo, les automobiles et les... publications pornographiques.

L'impôt sur le revenu des personnes physiques

(IRPP) représente 17 % des recettes fiscales de l'État. C'est un impôt particulièrement « sensible » puisque, dans le système français, c'est le contribuable qui doit déclarer son revenu, ce qui ne manque pas de sadisme et ouvre en même temps quelques possibilités de ruse... Le prélèvement à la source, pratiqué dans d'autres pays, contribuerait à le dédramatiser.



Théories

Cet impôt pose deux problèmes : celui de sa progressivité (le taux d'imposition augmente avec le revenu) combiné avec le quotient familial qui en fait un véritable calvaire pour certaines catégories (le cadre célibataire) et celui de la faiblesse de son *assiette* (c'est-à-dire le nombre de ménages qui y sont assujettis). Compte tenu de la faiblesse de leur revenu, la moitié de ménages ne paient pas cet impôt, ce que certains trouvent... scandaleux. L'inévitable réforme de l'IRPP passe (ça a déjà commencé) par la réduction des tranches (et donc de la progressivité) et éventuellement par l'élargissement de l'assiette, politiquement très délicat. En attendant, la France a introduit une dose d'« impôt négatif » souhaité par bon nombre d'économistes avec la prime d'activité. Un jour ou l'autre, on finira par fondre l'IRPP et la CSG, comme le préconise Jean Tirole.

Taxe ou impôt ?

Dans le langage courant, les mots « taxe » et « impôt » sont devenus synonymes. En réalité, chacun de ces deux mots a un sens propre.

La *taxe* est un prélèvement que l'État, ou une collectivité publique, effectue en contrepartie d'un service rendu au

citoyen. Ainsi, les « droits » d'inscription à l'école ou à l'université sont des taxes. Les timbres (des timbres-poste à ceux du passeport ou du permis de conduire) sont des taxes. La « taxe pour l'enlèvement des ordures ménagères » en est bien une. Tout comme la redevance télé. Cela signifie que, théoriquement, on peut ne pas payer une taxe : il suffit de ne pas faire appel à ce service de l'État. L'*impôt*, lui, est un prélèvement obligatoire sans contrepartie directe, pour respecter le principe de non-affectation des ressources. Alors, la TVA, c'est une taxe ou un impôt ? Selon le législateur, c'est, bien entendu, une taxe, le « service rendu » étant la possibilité de créer de la richesse dans une économie dont le cadre est géré par l'État. Pour de nombreux économistes, en revanche, c'est un impôt qui cache son nom, puisque l'État ne joue aucun rôle dans la création de richesses.

L'*impôt sur les sociétés* (IS) représente 15 % des recettes fiscales. Ici, c'est le bénéfice net des entreprises qui est taxé. Le taux a été pendant longtemps de 50 %. Il a été ramené progressivement à 33 % puis à 25 % par des baisses opérées autant par des gouvernements de droite que de gauche.

En dehors de ces trois impôts essentiels, deux autres méritent une mention particulière : la TIPP et l'ISF.

La *taxe intérieure sur les produits pétroliers* (TIPP), qui représente 5 % des recettes fiscales, est un des impôts les plus lourds qui soient, comparable seulement à la taxation du tabac ou de l'alcool. Sur le prix du litre d'essence ou de gasoil, cette taxe représente pratiquement ce qu'il y a devant la virgule. Une véritable manne, sachant que les Français sont peu disposés à renoncer à leur voiture. Une sorte de gabelle moderne.

L'*impôt de solidarité sur la fortune* (ISF) a été un impôt très controversé. Créé en 1982, supprimé en 1987, réinstauré en 1989, il a été enterré en 2018 sous la présidence Macron. Il

frappait les patrimoines supérieurs à 1,3 million d'euros et était accusé de faire fuir les entrepreneurs. Il a été remplacé par l'IFI (impôt sur la fortune immobilière). À présent, le seuil de patrimoine taxable est celui de l'ISF (1,3 million d'euros), mais divers abattements et exonérations sont prévus.

De la gabelle à l'IFI : une petite histoire des impôts

Du Moyen Âge à aujourd'hui, l'histoire des impôts est riche et chaotique. Jusqu'à la Révolution, la France n'a jamais eu de véritable système fiscal mais une accumulation de prélèvements qui avaient des justifications diverses ou étaient instaurés à la suite d'un événement exceptionnel (rançon à payer pour un roi captif par exemple) et qui devenaient ensuite permanents. Sous l'Ancien Régime, l'impôt est la manifestation de la soumission au seigneur ou au roi. Si la noblesse en était exemptée, c'est parce qu'elle était soumise au plus extrême des impôts : l'*impôt du sang* (l'obligation du service armé). La religion était à l'origine de la *dîme*, impôt destiné au maintien de l'Église et à l'assistance aux pauvres comme c'est le cas pour toutes les religions monothéistes. *Taille*, *capitation*, *dixième* et *vingtième* étaient des impôts directs qui frappaient les revenus de l'industrie et du commerce, ainsi que les revenus mobiliers. Les salaires n'étaient pas imposés. (La taille était à l'origine prélevée par les seigneurs sur leurs sujets, elle devint royale et permanente à partir du ^{xv}e siècle.) *Aides*, *gabelle* et *traites* étaient des impôts indirects frappant toute sorte de produits : vin, draps, papier, huile, savon. La gabelle, impôt sur le sel, est restée synonyme d'impôt injuste, ayant provoqué bon nombre de révoltes. Le sel était une denrée précieuse servant à la conservation des aliments la plus courante. Non seulement le monopole de l'État, il était également soumis à une consommation minimale obligatoire. Les *corvées*, quant à elles, étaient pratiquées depuis l'Antiquité...

Avec la Révolution, une rupture se produit. L'impôt, d'après la Déclaration des droits de l'homme elle-même, est

« consenti librement » et doit respecter les principes d'égalité des citoyens. Les impôts indirects sont mis sur la touche.

Jusqu'en 1917, la fiscalité française repose sur quatre contributions : la contribution foncière, la contribution mobilière, les patentes et la fameuse « contribution sur portes et fenêtres » qui amena plus d'un propriétaire à réduire le nombre d'ouvertures des maisons. Les impôts indirects furent progressivement réinstaurés sous l'Empire, qui établit également le monopole sur le tabac. En 1914, une catastrophe n'arrivant jamais seule, on institua l'impôt sur le revenu. En 1948, on crée l'impôt sur les sociétés. La TVA est introduite en 1954. Dernier arrivé dans la liste : l'IFI (impôt sur la fortune immobilière) créé en 2018 qui remplace l'ISF, institué en 1982.

L'impôt se paie en argent. Autrefois, on pouvait le payer en nature : soit en donnant une partie de sa récolte au seigneur, soit en lui consacrant des journées de travail (les fameuses corvées). La dernière forme de paiement en nature, introduite dans la fiscalité française en 1968 par la volonté d'André Malraux (1901-1976), est la *dation*. Elle permet d'acquitter des droits de succession, de mutation ou de partage en cédant à l'État des œuvres d'art. C'est ainsi que l'État a « hérité » d'importantes collections de Picasso ou Chagall, de quelques œuvres remarquables comme *L'Astronome* de Vermeer ou *L'Origine du monde* de Courbet.

D'autres taxes et impôts divers (dont on parle beaucoup moins) rapportent une trentaine de milliards d'euros.

Enfin, le processus de décentralisation tend à donner plus de poids aux collectivités locales (communes, départements, régions). La fiscalité locale est composée essentiellement de trois taxes :

- La taxe foncière (sur propriétés bâties et non bâties) ;
- La taxe d'habitation ;

- La taxe professionnelle.

La fiscalité locale n'est pas exempte de problèmes. Ainsi, la taxe d'habitation est fondée sur une valeur locative qui n'est revue que rarement et la taxe professionnelle, compte tenu de l'extrême disparité des activités sur le territoire, rapporte plus de 90 % des sommes totales à seulement 10 % des communes. Il a donc fallu mettre en place un système de péréquation pour partager les rentrées.

Les dépenses

Le budget de l'État n'est pas le tonneau des Danaïdes. Les sommes colossales qu'il engloutit ne disparaissent pas dans le néant, elles sont partout autour de nous : la justice, la police, l'école, les infrastructures. Tout cela coûte très cher. Et encore, l'État ne dépense, en son nom propre, que la moitié de ce que dépense la Sécurité sociale.

Dans l'ordre, les principales dépenses de l'État concernent :

- L'enseignement et la recherche ;

- La défense ;

- La solidarité et l'emploi ;

- La sécurité ;

- Les transports ;

- La justice.

La moitié des dépenses de l'État servent à la

rémunération du personnel des différentes administrations : enseignants, chercheurs, personnels hospitaliers, policiers, juges et militaires. L'État est, de loin, le principal employeur du pays.

Le poste de dépense qui est le plus préoccupant est celui intitulé sobrement « engagements financiers de l'État ». Il s'agit du remboursement de la dette. En 2018, celui-ci représentait 41 milliards d'euros. Plus que le budget de la défense, deux fois le budget de la recherche et de l'enseignement supérieur ; à peu près ce que les Français paient en impôt sur le revenu.

L'épineux problème de la dette

On dit qu'un enfant qui naît en France hérite d'une dette de 30000 euros. La dette de la France a effectivement dépassé en 2003 le cap des 1000 milliards d'euros, celui des 1500 milliards en 2010 et celui des 2000 en 2014. La *dette publique* (mesurée selon les normes du traité de Maastricht) représente l'ensemble des engagements financiers des administrations centrales (l'État et une centaine d'administrations centrales : CEA, CNRS, musées nationaux...), des administrations locales et de la Sécurité sociale.

La dette provient de l'accumulation des déficits de ces organismes ; la « charge de la dette » du budget représente les annuités de remboursement. 41 milliards en 2018.

On considère qu'une « bonne » dette est celle qui sert à financer des investissements productifs, seuls capables de générer les ressources aptes à rembourser cette dette. Mais il est très difficile de distinguer, dans les dépenses de l'État, ce qui est productif de ce

RMI et RSA

Le *revenu minimum d'insertion* (RMI) a été créé en 1988 comme dernier rempart de la solidarité sociale contre la marginalisation. Derrière sa fonction officielle qui voulait qu'il soit le fruit d'un contrat passé entre le bénéficiaire et la collectivité (un revenu temporaire contre un effort de recherche d'emploi et de formation) se cachait en réalité un moyen pour fournir un revenu aux personnes n'ayant pas droit aux allocations chômage, proche d'autres systèmes européens de revenus de solidarité qui ne sont pas soumis à conditions. Il s'accompagnait, et c'est loin d'être négligeable, de l'assurance maladie.

Le RMI était un revenu *conditionnel* et *différentiel*. Conditionnel parce que soumis à des critères pour en bénéficier (âge minimum de 25 ans) et différentiel parce que, lorsque le bénéficiaire voit son revenu augmenter (travail à temps partiel), avec un certain délai, le RMI baisse.

Avec la montée du chômage, le RMI est devenu en quelque sorte « permanent » bien que sa révocabilité ait été maintenue (ce qui accroît le sentiment de précarité). En 2005, les bénéficiaires étaient 1266000. Le montant du RMI était de 430 euros pour une personne seule et 900 euros pour un couple avec deux enfants. Le RMI n'étant pas une prestation d'assurance, il était financé uniquement par l'État.

En 2009, le RMI a été remplacé par le *revenu de solidarité active* (RSA), qui essaie d'en gommer quelques défauts. Tout d'abord, il doit faciliter le retour à l'activité en permettant à ceux qui trouvent un emploi, mais à temps partiel, de continuer à toucher une aide. Ensuite, il permet d'étendre la couverture aux moins de 25 ans. 180 000 jeunes bénéficiaient du RSA en 2014.

Le financement de la dette

En attendant, il faut payer. La voie royale du

financement de la dette est l'émission de titres publics, bons du Trésor ou obligations. L'emprunt public est un grand classique de l'histoire économique française (emprunt Pinay, emprunt Giscard). Les « clients » (particuliers, banques et assurances) sont généralement friands de ce type de produit, notamment grâce à la sécurité dont il s'accompagne. Le Trésor public peut acheter ses propres titres et en émettre d'autres, à des taux différents.



À retenir

Le critère à bien garder en tête est celui-ci : si le taux d'intérêt de la dette dépasse le taux de croissance du PIB, on peut avoir un effet boule de neige et le poids de la dette s'alourdit automatiquement. Si, au contraire, le taux d'intérêt est inférieur au taux de croissance, le poids de la dette s'allège.

Depuis la modification du statut des banques centrales avec la création de l'euro, l'État ne peut pas faire appel à des « découverts » auprès de la Banque de France, ni avoir recours à l'inflation pour réduire le poids de la dette. Cette méthode, souvent pratiquée dans le passé, était théoriquement impossible dans le cadre du traité de Maastricht et du pacte de stabilité (1997) qui fixaient des garde-fous (3 % du PNB de déficit autorisé et endettement limité à 60 % du PNB). La France, comme la plupart des pays européens, a dépassé ces limites.

Une situation désespérée (mais pas trop grave)



À en croire certains, la situation est critique. L'image de l'hypothèque qui pèse sur l'avenir du pays est la plus couramment utilisée. D'autres, au contraire, estiment que la situation n'est pas si dramatique et fustigent ceux qui évoquent « tous ces malheureux nouveau-nés, à peine sortis du ventre de leur mère, encore fripés et douloureusement projetés dans l'existence car déjà chargés de tant d'euros de notre dette honteuse » (Frédéric Lordon, *Le Monde diplomatique*, 26 mai 2010).

Le débat est virulent car il cache en réalité des sous-entendus politiques pas toujours avouables. Surtout après la crise des subprimes qui a rendu le problème plus aigu. Ainsi, ceux qui d'un côté crient au feu s'inscrivent généralement dans la tradition libérale : pour eux, l'endettement souligne la nécessité de redimensionner l'État, de mettre fin à sa gabegie. De l'autre côté, ceux qui pestent contre le tintamarre ambiant, considèrent qu'il ne va servir qu'à une chose : faire porter le chapeau encore une fois aux plus faibles. Ceux-là s'indignent particulièrement du fait que les banques, la finance (« les marchés ») s'érigent en gardiens du temple de la rigueur en menaçant États et monnaies (l'euro notamment) alors qu'elles-mêmes ont mis le monde au bord du gouffre par leur cupidité, leur stupidité et leur arrogance.

Utilisons une méthode simple pour clarifier la situation. La France est-elle *surendettée* ? On peut parler de surendettement lorsque la dette dépasse les capacités de remboursement. La France n'en est pas là.

Constatons d'abord qu'avant la crise des

subprimes, bien qu'importante (66 %), la dette de la France se situait en dessous de la moyenne des pays de la zone euro (72 %). Avec la crise, elle a fait un bond en avant (95 % en 2014). Certains pays, qui ne passent pas pour des morts de faim, ont eu dans les années récentes, et ont toujours des dettes beaucoup plus lourdes : le Japon en est à 169 %, les États-Unis, première puissance mondiale, sont chroniquement et lourdement endettés depuis des décennies. On ne prête qu'aux riches, paraît-il.

L'autre argument est que ces mêmes crédateurs... en redemandent. En avril 2005, l'État français a émis une obligation à cinquante ans à un taux d'intérêt de 4 %. L'État s'était engagé à en émettre pour 6 milliards d'euros. La demande a frôlé les 20 milliards. Jusqu'à présent la France n'a jamais manqué de crédit. L'État n'est pas près d'être en rupture de paiements. Le fait que les crédateurs de la France soient désormais en majorité étrangers est présenté par Bercy comme une preuve ultérieure de la confiance dont profite le pays. Reste un dernier point : contrairement à un débiteur normal, l'État est immortel. Jean-Paul Fitoussi dit : « Un État a un horizon infini, ce qui veut dire qu'en réalité, il ne rembourse jamais sa dette. Quand il rembourse un prêt, il réemprunte aussitôt pour constituer des investissements pour les nouvelles générations » (*Le Monde*, 29 avril 2004).

Le cercle vicieux

Que peut-on faire pour sortir de l'endettement ? L'unanimité s'est faite auprès des économistes pour accepter l'idée que l'État ne peut se permettre d'avoir ni des déficits budgétaires ni un endettement important. On en appelle à la réduction de ce que Jacques Marseille (1945-2010) appelait le

« grand gaspillage ». Ce qui est un souhait tout à fait raisonnable. Mais rationaliser l'immense machine que sont l'État et la Sécurité sociale est une œuvre de grande ampleur et de longue haleine. Il faudra sans doute le courage de plus d'un gouvernement de sensibilité politique différente pour venir à bout de la tâche. Reconnaissons que droite et gauche, chacune avec ses priorités, et les comptes à rendre à son électorat, ont entamé ce grand chantier.

En attendant, le problème est pris dans un cercle vicieux. Pour que la dette se réduise, il faut, c'est élémentaire, que le déficit soit moins important que les remboursements. La seule chose qui puisse faire mécaniquement augmenter les recettes de l'État et de la Sécurité sociale, c'est la croissance. Or, qu'on le veuille ou non, le seul outil qui reste dans les mains de l'État pour soutenir la croissance, c'est bel et bien son budget. Moins dans l'optique d'une relance, dont on a vu qu'elle était quelque peu sortie de la culture des dirigeants, que dans celle de la stabilisation. Quand la croissance ralentit, ce sont les dépenses publiques qui « amortissent » ce ralentissement. En quelque sorte, pour éviter que le déficit ne se creuse ultérieurement et que l'endettement ne s'aggrave, il faut maintenir un certain niveau de déficit et d'endettement. C'est probablement cela qui explique l'inertie évidente des finances publiques au cours de la dernière décennie : le taux de prélèvements obligatoires est resté quasiment inchangé depuis 1994 (autour de 45 % du PIB) ainsi que le poids de dépenses publiques dans le PIB (autour de 54 %).

La crise liée à la pandémie de la Covid-19 s'inscrit dans cette logique, mais avec une ampleur inédite. Pour éviter une chute encore plus brutale du PIB le gouvernement a dépensé sans compter. La

dette s'est, bien entendu, envolée. Elle atteignait en 2020 la somme record de 2 674 milliards d'euros et 116 % du PIB.

L'inflation, la déflation et la dette

L'inflation et la déflation ont des conséquences lourdes sur la dette, celle des privés comme celle des États. L'inflation diminue la dette, elle l'érode, la grignote. La déflation au contraire l'alourdit, l'augmente. Pourquoi ? Le prix, ne l'oublions pas, est un rapport entre les biens et la monnaie. Si le prix des biens augmente c'est que la valeur de la monnaie diminue. S'il baisse c'est que la valeur de la monnaie augmente. Lorsque l'on rembourse un crédit (avec le produit du travail, le salaire, ou d'une taxe dans le cas d'un état) on profite de l'augmentation des prix des biens (inflation) ou on est au contraire lésé par leur baisse (déflation). Le problème avec la dette, c'est qu'on y a pris goût en période d'inflation, car elle était douce, et qu'on doit la rembourser lorsque la déflation plane. Là, la dette devient amère. Nous en reparlerons.

Un pays peut-il faire faillite ?

Voilà une question qui hante les unes des journaux, c'est un épouvantail qu'on agite désormais régulièrement. Au cours des dernières années, on s'est posé la question au sujet de bon nombre de pays : l'Argentine, la Russie, puis l'Islande, la Grèce et l'Irlande. D'autres suivront. À en croire certains, la France est sur la même voie. En attendant, Godeau, Rémi, en a fait un livre (*La France en faillite. La vérité sur l'explosion de la dette publique*, Calmann-Lévy, 2006). Suivi par Jacques Attali (*Tous ruinés dans dix ans ? Dette publique : la dernière chance*, Fayard, 2010. Notez le point d'interrogation précautionneux...).

Réfléchissons : faire faillite, pour une entreprise ou un particulier, cela signifie être mis en liquidation. La justice,

ayant constaté que les dettes sont supérieures aux avoirs, ordonne à un huissier de mettre en vente les actifs de la société ou du particulier : meubles, maison, argenterie, bibelots. Il est amusant d'imaginer quelle justice et quel huissier pourrait un jour frapper à la porte de la Maison Blanche pour annoncer la bonne nouvelle. Ce qui est vrai pour les États-Unis est vrai pour n'importe quel pays. Un État est, et reste, souverain, en ce sens qu'il n'y a aucune autorité qui lui soit supérieure. À moins que l'État lui-même l'ait décidé. Un état peut renégocier sa dette, l'étaler, la transformer en tickets de métro si ça l'amuse. Il peut même tout simplement l'annuler. Bon, là, ce n'est vraiment pas gentil, mais c'est ce qu'ont fait les bolcheviks avec les dettes du tsar (les fameux emprunts russes).

Que les choses soient claires : le pire, ce n'est pas la faillite (ce qui pour un État est impossible), c'est tout ce que l'on doit faire pour l'éviter. Car les solutions radicales mentionnées plus haut sont bien évidemment hypothétiques : dans la réalité, un État endetté ne peut que se serrer la ceinture : hausse des impôts, baisse des dépenses, dévaluation de la monnaie. L'huissier-FMI a obligé quelques-uns, surtout parmi les plus faibles, à le faire dans des conditions calamiteuses. Parmi les conditions que le FMI a imposées, il y avait la libéralisation du marché des capitaux. Lorsque le prix Nobel Stiglitz a demandé si des études avaient été faites pour jauger cette mesure, on lui a répondu : « Nous n'avons pas besoin de recherches, nous savons que c'est vrai. [...] il s'agissait pour eux d'un dogme au sens religieux du terme » (*Management Today*, octobre 2006). Notons que ceux qui n'ont pas voulu ne l'ont pas fait, comme la Malaisie qui a envoyé balader le FMI et la Banque mondiale. On vous le répète : un État est souverain !

Quant à la vente des meubles, eh bien, elle a déjà eu lieu ! On a appelé ça les privatisations. Selon le commissaire aux comptes, Jean Roux, elles ont été une véritable braderie, des soldes à 50 % (Jean Roux, *La Grande Braderie du patrimoine public des Français*, 2005). On a vendu de l'or et des casernes. Comme disait Aristote : « Pressés par le besoin d'argent, les habitants de Byzance mirent en vente les enclos sacrés du domaine public. »

En attendant, à qui profite la peur de la faillite ? Aux

spéculateurs. « Jusqu'à présent, ils reçoivent une prime de risque lorsqu'ils prêtent à un État européen en difficulté, tout en sachant que ce dernier ne peut pas faire faillite », dit Kenneth Rogoff, professeur à Harvard (*Le Figaro*, 10 novembre 2010).

Partie 3

Les dures lois de la dynamique



Dans cette partie...

Attention, la mécanique économique se met en mouvement ! La croissance, les crises, l'innovation, le chômage vont être analysés dans leur dimension essentiellement dynamique. Nous allons mettre à nu les mécanismes du changement, particulièrement dans les formes qui se sont manifestées aux cours des dernières années : financiarisation, mondialisation, recul de l'État, libéralisation. Nous ferons connaissance avec les

dernières trouvailles des marchés financiers et de la communication, et nous verrons comment émergent de plus en plus l'immatériel et l'information dans un monde unifié.

DANS CE CHAPITRE

La croissance et l'innovation

•

La crise

•

Les fluctuations et les cycles

•

Le casse-tête du chômage

Chapitre 8 Krach, boom et récession

L'économie est un univers qui ne connaît pas de repos – bien que les théoriciens néoclassiques l'aient étudiée en recherchant les « équilibres parfaits ». L'économie réelle ne connaît ni équilibre, ni stabilité. Ses lois sont celles du mouvement, du changement permanent et de la dynamique. Sa devise pourrait être : « Marche ou crève ! »

La croissance et l'innovation

À en croire nos responsables, hommes politiques et économistes réunis, la croissance serait le remède à tous nos maux. Chaque fois qu'un problème économique se pose, il semble que la croissance soit la solution. Que faut-il pour faire baisser le chômage ? Plus de croissance. Pour équilibrer le budget de la Sécurité sociale ? Encore de la croissance.

Pour régler le problème de l'endettement ?
Toujours de la croissance.

Le produit national est une brute

Pourtant, la croissance n'est qu'un indicateur basement quantitatif qui ne mériterait que mépris ou indifférence. La croissance est l'augmentation du produit national brut, qui est la somme des valeurs ajoutées par la production marchande. C'est un outil plutôt rustique qui est indifférent aux petits bonheurs de la vie : si je me promène (à pied) le long de la mer, le PNB ne varie pas ; au contraire, si je suis coincé dans un bouchon, il augmente, et si j'ai un accident, il augmente encore plus ! Malheureusement, on n'a rien d'autre à se mettre sous la dent. Dans les années 1970, André Bergeron (1922-2014), secrétaire général du syndicat FO, disait : « On ne tombe pas amoureux d'un taux de croissance. » Il semble bien que nous n'ayons pourtant pas les moyens de nous imaginer d'autres passions.

Les étapes du développement

La croissance s'accompagne inévitablement de mutations structurelles. Comme l'homme qui grandit, une économie qui croît connaît des mutations profondes. Croissance et développement sont donc intimement liés. On ne peut avoir l'un sans avoir l'autre. L'analyse des causalités est plus délicate à opérer : est-ce la croissance qui génère des mutations structurelles ou sont-ce ces mutations qui engendrent la croissance ? Dans ce dilemme de la poule et de l'œuf, la recherche d'un élément premier est une question complexe.

Bornons-nous à souligner les interrelations et les effets de *feed-back* (effets de rétroaction) : A détermine B, qui en retour détermine A. Nous allons ici aborder les mutations les plus marquantes.

Les mutations démographiques

Avant la croissance moderne, population et production évoluaient de manière parallèle. Une bonne récolte faisait baisser la mortalité, la population augmentait, entraînant une hausse de la production. Un accident biologique (une épidémie par exemple) ou climatique (de mauvaises récoltes entraînant une famine) faisait par la suite baisser l'une et l'autre. Sur le long terme, on observait une stagnation des deux grandeurs.

Dans un premier temps, croissance et augmentation de la population allaient donc de pair. Ensuite, la croissance économique a provoqué une baisse de la croissance de la population. C'est le phénomène de la transition démographique (voir [chapitre 1](#)).

La pomme de terre, le rat noir et la petite culotte

À partir du ^{xvii}e siècle, une croissance évidente de la population se manifesta. Quelle en fut la cause ? Il est encore trop tôt pour parler de médecine ou d'amélioration de l'hygiène. Amélioration de l'alimentation ? C'est plus probable, notamment à partir du moment où on introduisit en Europe de nouvelles espèces végétales venant des Amériques ou d'Orient, notamment la pomme de terre, qui fut l'arme antifamine de cette période.

Un autre phénomène eut un impact décisif, qui fut probablement fortuit : la disparition du rat noir qui avait la détestable capacité de véhiculer la peste. Ce fléau, qui décimait

régulièrement l'Europe, disparut progressivement. Par la suite, mais pas avant le XIX^e siècle, l'hygiène et la médecine ont fait chuter rapidement la mortalité. C'est au XIX^e siècle qu'on inventa des choses aussi banales que le siphon, qui permit l'écoulement des eaux usées dans les maisons (à Versailles, il n'y avait ni toilettes ni salles de bains...) ou les sous-vêtements (en coton). Et c'est très tardivement que les sages-femmes apprirent à se laver les mains avant les accouchements (vers 1840) et c'est encore plus tard (dans les années 1880) que Louis Pasteur (1822-1895) inventa la vaccination.

La dernière innovation capitale fut la découverte des antibiotiques, notamment de la pénicilline en 1940 par Alexander Fleming (1881-1955) qui fit considérablement reculer les maladies de l'appareil respiratoire (la grippe espagnole avait fait 20 millions de morts en 1918) et quasiment disparaître le fléau de la syphilis.

L'augmentation de la population s'est alors traduite par une augmentation de la demande et c'est cette demande qui a tiré la croissance, notamment sous sa forme industrielle.

La mondialisation côté courge et côté jardin

Si on exclut le triptyque blé-vigne-olivier, nos ancêtres les Romains et ceux du Moyen Âge ne connaissaient qu'un petit nombre de nos aliments actuels : fèves, pois, blettes, ail, oignon, choux, fenouil. La modernité a provoqué une grande migration d'espèces végétales et animales. Le commerce moderne s'est bâti sur l'importation des épices d'Orient qui a fait la fortune de Venise. Sont venus d'ailleurs (soit d'Asie, soit d'Amérique), outre la pomme de terre, le maïs, les haricots, la tomate, le poivron, la courge et la courgette, sans oublier le trio café, thé, chocolat. Ce qui est moins connu, c'est que pomme, poire, abricot, cerise,

orange, pêche, banane ont fait le trajet inverse (de l'Europe vers l'Amérique), généralement au ^{xvii}^e siècle.

Les paysages, naturels ou culinaires, actuels sont le produit de cette mondialisation végétale. Imaginez la Californie et le Maroc sans oranges, le cow-boy sans cheval et l'Italie sans tomates ! Le nom de bon nombre d'espèces porte dans son étymologie le lieu d'origine, réel ou supposé. Les Arabes appellent l'orange *portugal*, les Portugais appellent le poivron *catalan*, la pêche est *perse* dans toutes les langues, la dinde (la poule *d'Inde*) est *turkey* en anglais et le maïs, qui vient d'Amérique, est en italien le *granoturco*. Merci à ceux qui, pour nous assurer une bonne alimentation, ont fait un long voyage.

La décrue démographique

La croissance de la production a entraîné, dans un deuxième temps, la baisse de la natalité et donc le retour à un équilibre démographique. Ce phénomène, déjà évident à la fin du ^{xix}^e siècle, a été masqué par les deux guerres mondiales, surtout la seconde, qui a provoqué un retour à des taux de natalité explosifs. La dénatalité n'est donc pas un phénomène nouveau dans les années 1970 : la France, par exemple, en a souffert de manière précoce. À la fin des années 1920, elle fut le premier pays à avoir un solde démographique négatif.

Les causes de la baisse sont connues : enrichissement et urbanisation. L'enfant était la seule richesse des « prolétaires ». En milieu rural, un enfant représentait de la main-d'œuvre supplémentaire. En ville, avec le développement de l'enseignement, c'est un coût. Par ailleurs, une progéniture importante risque de disperser des patrimoines durement constitués et de compromettre les chances de la famille dans l'avenir. En France, dans les milieux petits-bourgeois, pour les filles à marier, l'enfant unique était une cible de choix : il était synonyme d'héritage entier et

de bonne éducation.

Les mutations du rôle social de la femme

Dans *L'Assujettissement des femmes* (1869), J. S. Mill écrit que l'inégalité des droits et du rôle de la femme « seront bientôt reconnus comme un des plus grands obstacles à tout progrès moral, social et même intellectuel. Je n'indiquerai ici parmi les effets qu'aurait probablement l'indépendance industrielle et sociale de la femme qu'une grande diminution des maux de l'excès de population », et il ajoute, en bon malthusien, que c'est parce qu'on a employé « à la fonction de faire des enfants la moitié de l'humanité, c'est parce qu'un sexe tout entier n'a pas d'autre occupation » que « l'instinct animal a pris des proportions démesurées ».

La mutation des activités

L'impact le plus évident de la croissance est la mutation des activités productives qu'elle induit. Ce phénomène structurel est d'ailleurs probablement le meilleur indicateur du niveau de développement d'un pays. Ce phénomène, analysé par Colin Clark (1905-1989) dans *Les Conditions du progrès économique* (1940) et actualisé pour tenir compte de l'évolution récente, peut être représenté ainsi :

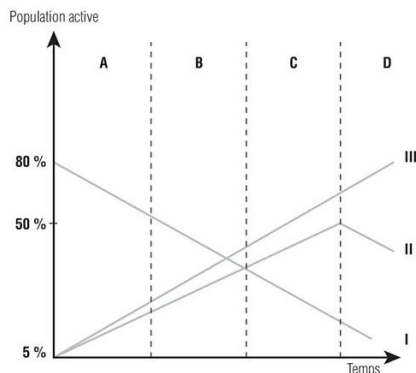


Figure 8-1 Évolution des secteurs d'activité.

Les secteurs d'activité évoluent ainsi :

- Le secteur primaire (I, agriculture) voit sa population décroître régulièrement : on passe de taux extrêmement élevés pour des pays sous-développés à des taux inférieurs à 10 %, voire à 5 % pour les pays les plus développés ;
- Le secteur secondaire (II, industrie) croît régulièrement jusqu'à occuper la moitié de la population active, puis décroît ;
- Le secteur tertiaire (III, services) croît régulièrement.

Les quatre phases (A, B, C et D) marquent les étapes du développement et la structure des activités correspondantes :

1

Pays sous-développés (A). L'agriculture occupe l'essentiel de la population, l'industrie et les services sont peu présents ;

2

Pays en décollage (B). L'industrie commence à se développer, mais les actifs agricoles sont encore majoritaires ;

3

Pays industrialisés (C). Très symboliquement, la population industrielle dépasse la population agricole, c'est ce cap qu'ont franchi récemment les pays d'Asie, tels la Corée, Taiwan et la Chine ;

4

Pays industriels les plus développés (D). La population industrielle décroît jusqu'à ne plus occuper que le tiers ou le quart de la population active, l'essentiel de la population travaillant désormais dans les services.

Les États-Unis représentent actuellement le stade le plus avancé du développement. Leur répartition est de 3 % dans le primaire, 27 % dans le secondaire, 70 % dans le tertiaire. Remarquons que, de ce point de vue, la France est plus « avancée » que le Japon ou l'Allemagne, grâce à un secteur tertiaire plus puissant, ce qui se retrouve d'ailleurs dans les exportations françaises : la France est le deuxième exportateur mondial de services, derrière les États-Unis.

Penser la croissance

Un phénomène aussi important pour l'économie ne pouvait que déclencher des avalanches d'analyses et de théories. Or, malgré la grande proximité des économistes sur ce sujet, il faut avouer qu'on reste sur sa faim.

Les classiques et les néoclassiques ne se sont pas trop penchés sur la question. Entièrement absorbés dans l'étude des grands équilibres, ils n'ont pu construire que des modèles d'équilibre immobiles. Pareto, accusé par Hicks d'avoir conçu « la théorie la plus statique que la science économique ait été

capable de produire jusqu'ici », avouait : « On ne sait rien de la théorie dynamique » (*Manuel d'économie politique*, 1909). Tout au plus, les uns et les autres, depuis Smith et Ricardo, voyaient-ils dans l'épargne (« l'abstinence des propriétaires », selon Mill) le « moteur » de la croissance. La vérité est que la seule théorie fondée sur une analyse dynamique du capitalisme était celle de Marx et que peu nombreux étaient ceux qui voulaient le suivre dans sa démarche, politiquement peu correcte.

Le schéma de Rostow : pratique mais faux

En 1960, Walt Whitman Rostow publie *Les Étapes de la croissance économique*. Rostow n'est pas un économiste, mais son ouvrage remplit visiblement un grand vide, notamment dans l'enseignement (il est omniprésent dans les manuels d'économie), et dans la tête des responsables politiques américains (il inspire la politique américaine dans le tiers-monde). Il est même lu avec enthousiasme par Nasser.

Selon Rostow, la croissance économique se déroule en cinq étapes :

1

La société traditionnelle ;

2

Les conditions préalables au démarrage économique ;

3

Le décollage (take-off) ;

4

La marche vers la maturité ;

5

La société de consommation de masse.



Attention

Le schéma est simple et pratique. Malheureusement, il est aussi totalement faux. Construit sur une extrapolation hasardeuse du modèle anglais et américain, il n'a rien du modèle universel qu'il prétend être. Décryptons-le.

La société traditionnelle est un fourre-tout où cohabitent l'Europe des Lumières, le Moyen Âge, la Renaissance et les sociétés asiatiques ou africaines du ^{xx}e siècle. Chez Rostow, tout commence en Angleterre vers 1700. Comme s'il ne s'était rien passé ailleurs auparavant.

Les conditions préalables sont caractérisées par l'arrivée des sciences et d'un nouvel état d'esprit : « On voit se répandre l'idée que le progrès économique est non seulement possible, mais aussi qu'il est l'une des conditions nécessaires à la réalisation d'autres processus jugés favorables : la dignité nationale, les profits privés, l'intérêt général, de meilleures conditions de vie pour les générations à venir » (Rostow). En réalité, il a fallu quelques siècles et d'immenses mutations, notamment culturelles, pour que se répande « l'idée de progrès ». Les travaux de Weber ou de Braudel sont, sur ce sujet, autrement plus pertinents.

Le *take-off* est une période courte (de vingt à trente ans) qui se caractérise par de forts taux d'investissement (10 % du PNB), des innovations, la mise en place de secteurs moteurs, d'un système politique adéquat et d'échanges internationaux. Malheureusement, ce schéma, qui est calqué sur l'exemple britannique, a du mal à s'appliquer à celui qui fut le deuxième pays dans le processus d'industrialisation : la France. La majorité des historiens

reconnaissent difficilement la période indiquée par Rostow, 1830-1860, comme celle du take-off de la France. D'autres périodes (successives ou précédentes) conviendraient aussi bien, ou aussi mal. Probablement parce que la France n'a jamais connu un take-off, mais un développement industriel beaucoup plus long et lent marqué par des phases d'accélération et de ralentissement.

L'opposition stérile libéraux-keynésiens



Conseil

Dans le deuxième après-guerre, néoclassiques et keynésiens se sont livrés à une belle bataille intellectuelle à propos de la croissance. D'un côté Solow, de l'autre Harrod et Evsey Domar (1914-1997), avec par la suite l'intervention de Hicks, Robinson, Tobin, Kaldor, tous ont essayé de trouver la clé de la croissance en partant de la fonction Cobb-Douglas :

$$Y = f(K, L)$$

Ce qui signifie que la production (Y) est fonction des deux facteurs de production : capital (K) et travail (L). Les uns ont réfléchi sur la base de modèles walrasiens d'équilibres parfaits, les autres sur la base du modèle keynésien.

Une quantité colossale de problèmes se sont posés, notamment celui du progrès technique. Faut-il l'intégrer au capital ou au travail ? Est-ce un facteur endogène ou exogène ? Résultat des courses, les fonctions n'ayant pas une puissance explicative suffisante, on a

décidé d'ajouter à la formule un petit « r » de rien mais qui change tout : le *facteur résiduel*.

$$Y = f(K, L) + r$$

Le facteur résiduel est la partie du taux de croissance qu'on n'arrive pas à expliquer par l'évolution (quantitative et qualitative) de K et L. D'après le propre aveu de Solow, « le facteur résiduel est la mesure de notre ignorance ». Lorsque Jean-Jacques Carré, Paul Dubois et Edmond Malinvaud se sont penchés sur la croissance française de l'après-guerre (*La Croissance française*, 1972), ils ont trouvé que le facteur « résiduel » était responsable de 2,6 % de croissance sur un total de 5,1 %. Drôle de résidu.

La croissance endogène

On doit les dernières investigations en matière de croissance au trio Robert Lucas, Robert Barro et Paul Romer qui, à la fin des années 1980, ont énoncé la théorie dite de la *croissance endogène*. En reprenant le modèle de Solow, ils ont essayé d'en dépasser les limites, notamment l'hypothèse, incontournable dans le schéma néoclassique, des rendements décroissants. Ils en arrivent à la conclusion que la croissance peut s'autoentretenir (d'où l'idée de croissance endogène), notamment par trois phénomènes, sources de rendements croissants. Selon Barro, ce sont les infrastructures publiques ; selon Lucas, c'est le « capital humain » ; selon Romer, c'est l'accumulation de connaissances.

« L'économie physique est caractérisée par la loi des rendements décroissants, à cause de la rareté des matières premières. L'économie des idées, elle, entraîne des rendements

croissants : développer un logiciel coûte cher en recherche, en essais, en mise au point. Mais la production ne coûte presque rien ; le coût moyen baisse à chaque unité, ce qui est une forme de rendement croissant » (Paul Romer, *Le Monde*, 10 juin 1997).

Dans un cas comme dans l'autre, ces approches redécouvrent le rôle de l'État, non seulement pour la création d'infrastructures mais aussi dans le domaine de la recherche et de l'innovation (l'atome ou Internet qui est, ne l'oublions pas, une création militaire).

L'existence de rendements croissants signifie, en clair, qu'une croissance illimitée est possible puisque l'on peut produire plus en consommant moins de ressources. « Celui qui croit qu'une croissance exponentielle peut continuer indéfiniment dans un monde fini est soit un fou, soit un économiste », disait Kenneth Boulding (1910-1993). Les économistes sont fous.

La croissance et l'innovation

Une des approches les plus fertiles du capitalisme et de sa dynamique est sans doute celle de Joseph Schumpeter. Cet Autrichien, éphémère ministre de l'Économie et directeur de banque (avec des résultats mitigés) puis professeur à Harvard, entame sa réflexion par le constat de l'impossibilité d'avoir une quelconque analyse dynamique sur la base des schémas néoclassiques. L'essentiel de son œuvre (*La Théorie de l'évolution économique*, 1912 ; *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1942) est consacré à l'étude de la dynamique du capitalisme.

Selon Schumpeter, la dynamique du capitalisme, qui rompt avec des économies « à flux stationnaire », est due à trois éléments :

- La propriété privée ;

- L'innovation ;

- Le crédit.

La propriété privée rompt avec un des caractères saillants des économies stationnaires : la solidarité. Or la solidarité inhibe la prise de risque, puisqu'elle a pour but de le limiter (comme les corporations au Moyen Âge). Le capitalisme est au contraire fondé sur l'acceptation du risque. L'innovation et le crédit sont deux formes de prise de risque. Dans les deux cas, il s'agit d'un pari sur l'avenir. On sait qu'il a fallu une triple révolution culturelle (la Renaissance, la Réforme, les Lumières) pour en arriver là. Les individus capables d'assumer ces risques sont, d'après une définition de Keynes, « des hommes au tempérament sanguin et d'esprit constructif, jouant un jeu mixte d'adresse et de hasard ».

Dans ce jeu, l'entrepreneur et le banquier font la paire : l'un imagine et innove, l'autre calcule et pondère. L'innovation est mise en œuvre par l'entrepreneur, véritable héros du capitalisme selon Schumpeter. L'innovation ne doit pas être confondue ni avec la découverte ni avec l'invention. Elle ne peut être que l'introduction de celles-ci dans le processus productif ou marchand. Elle prend cinq formes :

- L'introduction d'un bien nouveau ;

- La mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ;

La mise en œuvre de nouvelles formes d'organisation ;

- La découverte de nouvelles sources de matières premières ;

- La conquête de nouveaux débouchés.

L'innovation en grappes



À retenir

La mise en œuvre d'une innovation entraîne d'autres innovations : une diffusion en tache d'huile s'opère dans l'économie. C'est le phénomène des *grappes d'innovations*. On peut imaginer les innovations comme des cerises dans un panier, encore faut-il saisir ce qui les relie l'une à l'autre. Si on prend le cas des innovations dans le textile au cours de la révolution industrielle, on a une bonne explication du phénomène.

Dans le textile, il existe deux activités liées : la filature et le tissage. L'une travaille pour l'autre et, ensemble, elles doivent satisfaire une demande croissante. C'est cette pression de la demande qui pousse les entrepreneurs à innover. Les tisserands savent que, s'ils réussissent à produire plus rapidement des tissus, ils vont les vendre sans problème. Ils cherchent, donc ils trouvent. La production de tissus s'accélère, mais un goulet d'étranglement se présente : la filature ne suit pas. C'est maintenant au tour du fileur de ressentir les affres de son incapacité à satisfaire la demande. Cette pression va le pousser à innover à son tour. À ce moment-là, c'est de nouveau le tissage qui ne se fait pas assez vite... On assiste ainsi à une sorte d'impératif de l'innovation, qui fonctionne en

cascade tant que la pression de la demande se maintient.

À la fin du XVIII^e siècle, les machines à tisser les plus modernes avaient huit broches ; cinquante ans plus tard, elles en comptaient 1620 ! Le même genre de synergie, avec une vitesse accrue, a touché les deux secteurs de l'informatique (*hardware* et *software*, matériel et logiciel) à la fin du XX^e siècle. Aujourd'hui, une voiture de gamme moyenne à supérieure a une capacité de traitement de l'information d'un Airbus des années 1980.

La destruction créatrice

La mise en œuvre des innovations a comme conséquence l'apparition d'une période d'expansion. L'expansion, par la pression qu'elle exerce sur les matières premières, les salaires et, éventuellement, les taux d'intérêt, entraîne la hausse des prix. Cette hausse des prix n'est supportée que par les entreprises ayant innové, puisque l'innovation leur assure de forts profits, notamment dans la phase d'exploitation exclusive de l'innovation, qui leur donne une situation de monopole. Les autres entreprises sont laminées par la hausse des prix : elles font faillite et disparaissent. Ce processus, où les entreprises innovantes remplacent les entreprises routinières, est ce que Schumpeter appelle la *destruction créatrice* : « Ce processus de destruction créatrice constitue la donnée fondamentale du capitalisme ; c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter. »

Rejetant la vision classique, inévitablement engluée dans un univers statique, Schumpeter critique le problème généralement posé « d'établir comment le capitalisme gère les structures existantes alors que le problème

qui importe est celui de découvrir comment il crée, puis détruit ces structures... » (J. Schumpeter, *Capitalisme, socialisme et démocratie*).

La crise et les cycles économiques

Ah ! la *crise*... Peu de mots auront eu au cours des dernières décennies le succès de celui-ci. Des crises internationales aux crises de société en passant par les crises d'adolescence, on en aura fait un bel usage. Mais s'il est un domaine où la crise semble constamment en jeu, c'est bien l'économie. On a l'impression qu'« économie » et « crise » sont deux mots ne pouvant vivre qu'en symbiose, l'un parasitant inévitablement l'autre. Pourquoi aurions-nous tellement de difficultés à nous extraire d'une période commencée lors d'un lointain octobre 1973 ? La crise serait-elle devenue l'état permanent de l'économie ?

La crise, quelle crise ?

Si on cherche une définition de « crise », on tombe inévitablement sur des *éléments* de la crise : chômage, vie chère, problème du logement, problème des banlieues ou, plus communément, problèmes de comptes qu'on n'arrive pas à équilibrer : budget de l'État, Sécurité sociale, balance commerciale. Si on suit cette logique, la crise serait un ensemble de dysfonctionnements, elle serait le lien maléfique, mais pas défini, courant entre ces malheurs. Retenons cependant les éléments de réflexion suivants.

La nature structurelle de la crise

La crise est liée à des accidents conjoncturels, mais est de nature structurelle. Le krach de Wall Street en 1929 et le choc pétrolier en 1973 ne suffisent en aucun cas à expliquer la crise. Une dame âgée glisse sur une peau de banane et se casse le col du fémur. La peau de banane est l'accident conjoncturel, l'ostéoporose la vraie cause structurelle de la fracture. En économie, c'est pareil : un accident conjoncturel ne débouche sur une crise que si les structures de l'économie sont malades. Le krach boursier de 1987 ou la hausse du prix du pétrole dans les années 2005-2008 n'ont pas déclenché de crise. La pandémie de la Covid-19 a déclenché une crise planétaire parce que nos économies sont structurellement mondialisées.

Révéléateur de tensions

La crise est surtout un révélateur de tensions. L'économie et la société sont sans arrêt parcourues par des tensions de toute nature. Ces tensions opposent généralement les forces de changement et les forces de conservation. L'ancien et le nouveau. Ce qui est établi et ce qui pourrait être. Ces tensions peuvent apparaître au sein même du système productif : c'est le signe que la « destruction créatrice » est en train d'accomplir son œuvre.

Elles peuvent aussi intervenir entre les différentes sphères de la vie sociale : entre l'économique et le social, entre le social et le politique, entre l'économique et le culturel... La crise des banlieues, par exemple, est le produit de l'inévitable tension qui existe entre une population et un processus productif dans lequel cette population n'a plus sa place. Mai 68 est issu des tensions entre une société profondément modifiée par l'essor démographique et la société de consommation et des structures universitaires, familiales,

politiques datant d'un autre temps.

Le dépassement des contradictions

La crise, aussi curieux que cela puisse paraître, est en définitive un moment positif. Dououreux mais positif. Comme l'adolescence dans la vie d'un homme. La crise est le moment où les problèmes deviennent manifestes. Et c'est justement parce qu'ils deviennent manifestes qu'on peut les régler. Cela prend du temps, car ce sont les structures qu'il faut modifier. La crise, c'est le temps de la mutation.

Les cycles de crise

L'idée, présente déjà dans l'Ancien Testament, d'une succession d'années de « vaches maigres » et de « vaches grasses » est un sujet chéri des économistes. Il faut dire que l'activité économique se présente comme étant naturellement ponctuée par des cycles. Des cycles, on peut en effet en voir partout : dans le flux quotidien ou hebdomadaire de la circulation, dans les phénomènes saisonniers, dans les rythmes de la consommation. Dès lors, penser la crise comme le moment d'inversion d'un cycle est une idée fascinante. Les économistes ont cru déceler dans l'activité économique trois cycles, qui portent chacun le nom de l'économiste qui les a découverts.

Le cycle Kitchin

C'est en étudiant la fluctuation des prix de gros aux États-Unis entre 1880 et 1922 que Joseph Kitchin (1861-1932) a établi un cycle d'une durée de trois à quatre ans, lié à des phénomènes de stockage-déstockage. Il est considéré aux États-Unis comme le

phénomène conjoncturel fondamental.

Le cycle Juglar

En 1860, le Français Clément Juglar (1819-1905) écrit *Les Crises commerciales et leur retour périodique en France, en Grande-Bretagne et aux États-Unis*, où il dresse le constat de crises revenant à intervalles réguliers, entre huit et onze ans, et marquant un renversement de tendance de plusieurs indicateurs économiques dont le plus important est le prix.

Pendant la période d'expansion, prix, emploi, salaires et production augmentent. La crise, souvent d'origine boursière, marque le début d'une période de dépression pendant laquelle tous les indicateurs baissent. Le schéma semble coller à l'expérience du ^{xix}e siècle pendant lequel on connut les périodes de crise suivantes : 1816, 1825, 1836, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907. Une régularité de métronome ! On pourrait être tenté d'appliquer ce schéma à la période plus récente : 1973, 1980, 1991, 2000, 2008 : ce n'est pas très scientifique mais c'est quand même troublant.

Le cycle Kondratieff

De tous les cycles, c'est sans doute le plus passionnant et le plus controversé. Son auteur, le Russe Nicolai Kondratieff (1891-1938), fut sans doute le seul économiste à avoir payé de sa vie ses idées. Il fut déporté en Sibérie et fusillé pour avoir été un des théoriciens de la nouvelle politique économique (NEP) de Lénine et probablement parce que sa théorie des cycles n'était pas compatible avec la « vérité marxiste » (version stalinienne) de l'inévitable effondrement du capitalisme.

C'est Schumpeter qui a donné au cycle

Kondratieff son nom et sa pertinence. En l'expliquant en termes d'innovation, Schumpeter et ses disciples ont fait du cycle Kondratieff un outil d'analyse qui ne manque pas d'atouts. Ce cycle, d'une durée globale de cinquante à soixante ans, est composé de deux phases : une phase A d'expansion, pendant laquelle les prix augmentent en même temps que l'emploi et la production, et une phase B de récession pendant laquelle tout baisse, surtout les prix. C'est grâce au cycle Kondratieff que Schumpeter a pu prédire, dans les années 1930, la période d'expansion de l'après-guerre. C'est toujours grâce à lui que ses disciples ont pu envisager la fin de la grande crise des années 1970-1990 et en donner une explication en termes d'innovation.



Théories

Bien entendu, ces cycles sont très loin de susciter l'unanimité parmi les économistes. Les problèmes, c'est vrai, ne manquent pas. Au premier abord, ces cycles ne sont pas clairement visibles. Il faut mettre en œuvre un attirail statistique et mathématique inouï pour en avoir une perception qui reste, malgré tout, bien brumeuse. Et la superposition des cycles ne facilite pas leur visibilité. Enfin, d'autres problèmes se posent : la période de crise des années 1970-1990 n'est marquée ni par une baisse des prix, ni par une véritable récession. Il y eut en revanche désinflation, c'est-à-dire ralentissement de la hausse des prix (mais à partir des années 1980...) et baisse du taux de croissance.

Les économies ont les crises de leurs structures

Brillant historien de l'économie, Ernest Labrousse (1895-1988) est l'auteur de *La Crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution* (1944), « le plus grand ouvrage historique de notre temps [...], le plus beau aussi, en raison de son écriture élégante et juvénile », selon Braudel. On doit à Labrousse une formule qui peut constituer le fil conducteur d'une réflexion sur l'histoire et la nature des crises : « Les économies ont les crises de leurs structures. » Cela signifie deux choses : d'une part que les crises (les vraies, les lourdes) sont toujours des crises qui touchent les structures des économies et des sociétés ; d'autre part que chaque type d'économie a sa crise propre. Au fur et à mesure que nos économies se développaient, elles ont connu des crises typiques de chacun des âges qu'elles traversaient.

Les crises d'Ancien Régime

Ces crises touchent des économies essentiellement agricoles, dans lesquelles les activités industrielles (ou artisanales) existent mais sont encore faiblement développées. Les échanges sont limités et il n'est pas possible de compenser les pénuries par des mouvements de marchandises.

Ces crises, particulièrement étudiées par Labrousse, suivent la mécanique suivante :

1

Un accident climatique ou naturel fait baisser la production agricole. Les prix agricoles augmentent d'autant plus que l'autoconsommation paysanne absorbe un pourcentage plus important de la production ;

2

La hausse des prix (agricoles surtout) se généralise, soit parce que la demande

insatisfaite se porte sur d'autres produits, soit parce que les produits agricoles rentrent dans la production d'autres biens : le blé, le pain ;

3

Les revenus des agriculteurs baissent puisque la hausse des prix ne compense pas la baisse des quantités vendues ;

4

La demande de produits industriels s'effondre puisque les agriculteurs sont le principal débouché de l'industrie ;

5

Les entreprises urbaines (industrie, artisanat, bâtiment) licencient ; le chômage augmentant, les salaires ouvriers s'effondrent ;

6

Les classes pauvres urbaines sont laminées par la combinaison de la baisse des salaires et de la hausse des prix. La misère s'installe, parfois aggravée par l'arrivée en ville d'ouvriers agricoles sans travail ou de paysans ruinés.

Cela peut aboutir à une crise sociale et politique grave. Ce fut le cas de la crise de 1787, qui mena à la Révolution, en raison notamment de la bêtise des dirigeants de l'époque, symbolisée par la fameuse réplique de Marie-Antoinette : « Ils n'ont pas de pain ? Ils n'ont qu'à manger de la brioche ! »

Les crises capitalistes

Avec la révolution industrielle, la nature des crises change. Leur périodicité aussi. Elles interviennent au XIX^e siècle avec une régularité de métronome tous les huit à dix ans, au rythme des cycles Juglar.

Les économies voient leur centre de gravité se

déplacer vers l'industrie et le commerce. La monnaie et la finance se sont développées, ainsi que le salariat.

Le déroulement de la crise est le suivant :

1

Une période d'expansion se produit, souvent tirée par le développement d'un secteur moteur. Le chemin de fer joua souvent ce rôle ;

2

Une spéculation intense se produit sur les entreprises des secteurs dynamiques, qui entraîne le reste des valeurs. La bulle financière gonfle déraisonnablement ;

3

Un accident quelconque déclenche une panique et un krach boursier se produit ;

4

Le krach se répercute sur les banques et le crédit. Les banques les plus engagées dans la spéculation font faillite (la Baring's déjà en 1890). Le crédit se raréfie d'autant plus que l'expansion précédente avait épongé l'épargne ;

5

L'industrie est asphyxiée par la rareté des capitaux et du crédit commercial. Les prix baissent, les profits également, les entreprises les plus exposées font faillite, entraînant d'autres activités dans le marasme (fournisseurs, activités du bâtiment) ;

6

Le chômage augmente, les salaires baissent au-delà de la baisse des prix, la misère s'installe, provoquant des troubles sociaux souvent d'une extrême violence. (À la suite d'une manifestation, à Chicago, le 1er mai 1886, les meneurs

d'un conflit sont pendus. On se souviendra de ce 1er mai, qui deviendra la fête des Travailleurs (et non du Travail).

La crise de 1929 est parfaitement conforme à ce schéma ; ce qui la distingue des autres, c'est son extrême violence et sa gravité sans pareilles, à cause de ses conséquences catastrophiques : la montée du nazisme et la guerre.

Une crise paradoxale

La crise qui commence en 1973 est paradoxale à plus d'un titre. Elle ne présente aucune des caractéristiques des crises qu'on avait connues jusque-là. Dans le passé, les crises étaient déflationnistes, celle-ci est inflationniste. Dans une crise classique, la production baisse ; depuis 1973, on n'a eu que quelques années de récession, le reste du temps la croissance a été présente, même quand elle était ralentie. D'ailleurs, il n'y a ralentissement que par rapport aux Trente Glorieuses. Le taux de croissance depuis 1973 est identique à ce qu'on a connu en moyenne depuis la révolution industrielle.

Le paradoxe central est celui de la cohabitation de l'inflation et du chômage : phénomène inconnu jusque-là, puisqu'on croyait que ces deux maux étaient incompatibles (voir [chapitre 10](#)). Dernier paradoxe, la crise de 1973 n'a pas été aussi douloureuse que celles du passé, grâce notamment à la protection sociale (assurance chômage). Elle est devenue douloureuse lorsque ces systèmes, jugés responsables de la crise, ont été remis en cause et que l'économie est repartie.



À retenir

La crise qui a commencé en 2007-2008 ressemble, dans son schéma

global, à la crise de 1929 comme deux gouttes d'eau. Elle naît d'une période de prospérité (les années 1990 ont été marquées par une forte croissance aux États-Unis) qui a provoqué le gonflement d'une bulle spéculative dans l'immobilier, le crédit et les produits dérivés. L'éclatement de la bulle a failli provoquer la faillite des banques et l'épouvantable « *credit crunch* », l'implosion du crédit qui aurait ouvert la voie à la pire des catastrophes économiques : la déflation. L'enchaînement calamiteux a été bloqué au moment où les banques en difficulté ont été sauvées par l'intervention massive et décidée des États. Par la suite, les États, effrayés par leur propre audace, sont redevenus prudents et parcimonieux. Austérité, sacrifices, pouvoir d'achat en berne. Nous avons évité une fin effroyable, espérons que nous ne le paierons pas par un effroi sans fin.

Théories des crises et crise des théories

La crise accompagne l'économie comme une ombre, elle en a été toujours la compagne fidèle, mais aussi curieux que cela puisse paraître, les économistes n'en ont pas fait dès le départ une préoccupation essentielle. Deux raisons à cela. La première est que la science économique est née, et s'est développée, comme la science des équilibres parfaits. La crise ne pouvait être qu'un « accident » et ne méritait guère d'attention. La deuxième raison est que la seule théorie dont la crise était un élément central, la théorie marxiste, a servi pendant longtemps de repoussoir. Parler de crise, cela voulait dire parler de « crise du capitalisme » et là, on touchait un tabou.

Malgré tout, la réflexion sur la crise s'est

amorcée au XIX^e siècle et est devenue, par la force des choses, un axe essentiel de la pensée économique au XX^e siècle. Bien entendu, dans ce domaine plus que dans les autres, les économistes s'affrontent. La crise, c'est toujours la crise des autres... Quatre axes d'analyse des crises émergent :

- Les théories de la sous-consommation ;

- Les théories monétaires ;

- Les théories de l'innovation ;

- La théorie de la régulation.

Un problème de répartition des richesses

La théorie classique et néoclassique est fondée sur l'équilibre fondamental entre l'offre et la demande, énoncée par la loi des débouchés de J.-B. Say (voir [chapitre 2](#)). La réalité des crises au XIX^e siècle a poussé certains économistes à attaquer ce pilier théorique. L'aspect le plus frappant des crises au XIX^e siècle, c'est la juxtaposition de la misère ouvrière, provoquée par le chômage et la baisse des salaires, et de l'abondance de la production qui ne trouve pas d'acheteurs.

Le premier à analyser les crises en termes de sous-consommation fut, curieusement, Malthus, dans un opuscule de 1796, *The Crisis*. Keynes le reconnaît comme un précurseur. L'idée de Malthus est que la répartition du revenu, si elle favorise l'épargne, peut provoquer un excès de celle-ci aux dépens de la consommation, jetant les masses ouvrières dans l'impossibilité de consommer ce

qu'elles-mêmes produisent : « Si la transformation du revenu en capital, poussée au-delà d'un certain point, doit, en diminuant la demande effective de produits, laisser les classes ouvrières sans ouvrage, il est évident que les habitudes de parcimonie poussées trop loin peuvent être suivies tout d'abord des effets les plus désastreux, et causer ensuite un déclin sensible et permanent dans la richesse et la population » (*Principes d'économie politique*, 1820).

La même approche est approfondie par Jean-Charles Sismondi, qui met plus directement en cause les inégalités comme source de crise. Le capitalisme voulant produire « toujours plus et toujours à plus bas prix », il ne laisse à l'ouvrier que « ce qu'il lui faut pour se maintenir en vie ». Ainsi, le système produit de plus en plus, mais, les riches étant incapables d'absorber la totalité de la production, ne trouve pas de débouchés. « Le marché s'encombre, et alors une production nouvelle devient une cause de ruine, non de jouissance » (*Nouveaux Principes d'économie politique*, 1827). « Étrange pays, où les moutons mangent les hommes », disait Thomas More (1478-1535), choqué par les progrès de l'agriculture commerciale qui mettait au chômage et chassait des campagnes les paysans pauvres.

L'analyse marxiste aboutit à des considérations similaires, ainsi que l'analyse keynésienne de la crise de 1929 et celle de Thomas Piketty sur l'évolution récente du capitalisme.

La monnaie et ses errements

La monnaie a été très tôt soupçonnée de jouer un rôle essentiel dans les dysfonctionnements

économiques, ne serait-ce que par le caractère le plus frappant des crises jusqu'en 1929 : la baisse des prix.



Conseil

Les premiers à s'aventurer sur cette piste furent Werner Sombart et Ralph Hawtrey (1879-1974). Selon Sombart, les crises sont liées aux variations du stock métallique. L'augmentation du stock d'or (à la suite de découvertes de gisements) fait mécaniquement augmenter les prix. La production en est évidemment puissamment stimulée. Elle augmente donc, mais, à partir d'un certain niveau, le rapport marchandises/or se renverse. Avant, il y avait plus d'or que de marchandises : les prix augmentaient. Maintenant, il y a trop de marchandises par rapport à l'or : les prix baissent, entraînant le cycle infernal de la crise.

Hawtrey suit la même logique en introduisant le crédit. Une période d'expansion s'ouvre par la possibilité pour les banques d'offrir du crédit à des taux bas. Ces taux bas provoquent une augmentation de la demande de la part des grossistes et intermédiaires (qui achètent à crédit), qui enclenche une période de croissance. La croissance est entretenue par la hausse des prix et les taux qui restent bas, ce qui stimule l'investissement. La limite de l'expansion intervient lorsque l'augmentation de la masse monétaire, alimentée par le crédit (voir [chapitre 6](#)) vient buter sur la limite physique du stock d'or. À ce moment-là, la Banque centrale, craignant que la parité or de la monnaie ne soit compromise, resserre le crédit. Les taux d'intérêt augmentent, les grossistes baissent leur demande, les prix baissent. C'est la combinaison de forts taux avec des prix en baisse qui enclenche la dépression.

Après la crise de 1929 (qui semble privilégier les analyses keynésiennes en termes de sous-consommation), la famille libérale est obligée de fourbir ses armes théoriques. Fisher et von Hayek essaient d'analyser la Grande Crise en termes monétaires.

Père de la théorie quantitative de la monnaie, Irving Fisher (1867–1947) est l'auteur d'une intéressante théorie dite de la *debt deflation*, qui semble bien coller à la crise de 1929, par laquelle d'ailleurs Fisher lui-même fut ruiné. Elle éclaire également d'une lumière sinistre la crise de 2007.

Les remèdes et les causes

Une étrange dialectique relie les trois dernières grandes crises : 1929, 1973, et 2007. À première vue, la crise de 1929 est avant tout une crise de l'économie de marché et de l'absence d'État. Les remèdes apportés à la crise, dans une optique keynésienne, ont donné à l'État une place centrale dans l'économie et ont mis le marché sous tutelle. Les explications libérales de la crise de 1973 étaient axées sur la critique d'une économie trop dirigiste, trop administrée, sclérosée par une solidarité excessive (voir [chapitre 10](#)). En clair, les *causes* de la crise de 1973, ce sont les *solutions* apportées à celle de 1929. La même logique se reproduit avec la crise des subprimes : n'est-elle pas provoquée par les remèdes apportés à la crise de 1973 ? Libéralisation, déréglementation, laisser-faire, effacement de l'État ?

Dans le domaine monétaire, que les libéraux privilégient toujours, l'accusé principal est l'inflation. Friedman considère que l'inflation est la cause première de la crise de 1973. Une inflation nourrie par les déficits publics, les hauts salaires et le mauvais fonctionnement des marchés. Dans ce domaine aussi, la dialectique joue. La crise de 1929 a été une crise profondément déflationniste. Dans le deuxième après-guerre, on a tout fait pour éviter une possible rechute déflationniste et on a tout fait pour que l'inflation s'installe. En essayant, depuis un quart de siècle,

de nous débarrasser de l'inflation, on a fait le lit d'une déflation qui a failli éclater avec la crise bancaire liée aux subprimes. Mais, l'histoire aidant, on a, sans attendre que le pire se produise, chevauché des remèdes inflationnistes, tout en pratiquant des politiques de rigueur. Qui va l'emporter ? Si ce n'est Charybde ça sera Scylla.

Toute période d'expansion provoque une expansion du crédit et une augmentation de l'endettement. Les agents peuvent être entraînés par l'expansion et s'engager au-delà de leurs capacités d'endettement. Ce *surendettement* est la cause première de la panique qui intervient lorsque la Bourse donne des signes s'essouffement. La panique provoque une volonté de liquidation de la dette qui, à son tour, entraîne mécaniquement un dégonflement de la masse monétaire, puisqu'on a ici beaucoup plus de remboursements de crédits (phénomène appelé *destruction monétaire*) que d'émissions de crédits (création monétaire). La masse monétaire se contractant, les prix baissent. Et c'est là qu'intervient le drame.

Être endetté en période d'inflation est une position somme toute confortable, puisque l'inflation ronge l'endettement et l'allège. En période de déflation, c'est une autre paire de manches. L'endettement est aggravé par la baisse des prix et « chaque dollar de dette encore impayé devient plus lourd ; plus les débiteurs remboursent, plus ils doivent ». Selon Fisher, aux États-Unis, de 1929 à 1933, si la dette nominale avait été liquidée à 20 % en termes réels, elle avait augmenté de 40 %.

Inflation et alcoolisme ; déflation et gueule de bois

Peu de thèmes ont autant mobilisé les économistes que celui de l'inflation.

Notamment depuis qu'elle est devenue un des fléaux de notre économie.



À retenir

L'inflation est un mal du ^{xx}e siècle. Le mot est apparu au sortir de la Première Guerre mondiale. Ce qui ne veut pas dire qu'auparavant il n'y avait pas de hausses des prix, mais jamais elles n'avaient assumé cette forme généralisée et continue qui distingue l'inflation. Le premier impact de l'inflation a été tellement traumatisant que les responsables du monde entier se sont jetés dans des politiques déflationnistes désespérées qui ont fait le lit de la crise de 1929, déflationniste par définition. Il a fallu les catastrophes des années 1930 et 1940 pour que la vision de l'inflation change, dans le sillage du triomphe du keynésianisme.

Des années 1950 aux années 1970, on a vécu en compagnie de l'inflation et on a découvert en elle une compagne bien agréable. Pourtant... « L'inflation est exactement comme l'alcoolisme. Lorsqu'un homme se livre à une beuverie, le soir même, cela lui fait du bien. Ce n'est que le lendemain qu'il se sent mal. [...] Lorsqu'un pays s'engage dans un processus inflationniste, au début les gens sont euphoriques. Il se produit un boom et l'économie repart. Cela se paie plus tard. Les choses sont tout à fait différentes lorsqu'un alcoolique essaie de s'arrêter de boire et subit une cure de désintoxication... » (Milton Friedman, *Inflation et systèmes monétaires*, 1969).

La comparaison du cycle de l'inflation avec l'alcool ou la drogue est significative à plusieurs niveaux :

1

L'ivresse et l'euphorie. C'est le moment de l'effet bénéfique. L'inflation est un stimulant puissant pour l'activité économique. Tout le monde y trouve son compte : les salaires, les profits des entreprises et les recettes de l'État augmentent, la consommation est stimulée (les consommateurs anticipent les hausses de prix à venir et préfèrent acheter plus aujourd'hui), l'épargne est découragée, l'endettement est stimulé par la baisse des taux d'intérêt réels et l'investissement augmente ;

2

L'accoutumance. Pour que la perception de l'effet bénéfique continue, il faut augmenter les doses. L'inflation devient galopante et s'autoalimente. La spirale inflationniste se met en place : salaires et prix entament leur course-poursuite. L'inflation devient une sorte de « solution miracle » à bon nombre de problèmes... et la base d'une hallucination collective : l'inflation permet d'augmenter les salaires sans les payer, d'avoir des déficits qui s'évanouissent, de s'endetter sans payer, de faire des bénéfices sans gains de productivité ;

3

L'overdose et la cirrhose. À force d'augmenter les doses, on ne peut que s'attirer des ennuis. Les dégâts ne tardent pas à se manifester : la consommation se bloque, les profits des entreprises fondent comme neige au soleil, le chômage augmente et les déficits publics deviennent abyssaux ;

4

Le diagnostic. De savants docteurs sont convoqués au chevet du malade. Chacun

y va de son diagnostic, du plus simple (le choc pétrolier, les salaires) au plus sophistiqué (baisse de la productivité, tertiarisation). On n'a pas une théorie de l'inflation mais une inflation de théories. Puis survient le vieux sage qui dit : « L'inflation est partout et toujours un phénomène monétaire » (Friedman) ;

5

La désintoxication. La thérapie proposée par le vieux sage est simple : « Le seul remède est de réduire l'accroissement de la quantité de monnaie. Il n'y a pas d'autre solution. » Or, réduire l'accroissement de la quantité de monnaie, cela signifie diminuer les dépenses de l'État, réduire les revenus de redistribution, faire baisser les salaires : un sevrage douloureux.

La plupart des pays industrialisés ont suivi les recettes friedmaniennes et ont obtenu une salubre désinflation, c'est-à-dire la baisse du niveau de l'inflation. Malheureusement cette décrue des prix risque, dans certaines conditions, d'aller au-delà de ce qui est souhaitable. Si la désinflation dégénère en déflation une autre mécanique infernale se met en place : les prix qui baissent provoquent mécaniquement une baisse de la production et de l'emploi, des revenus, des recettes de l'État et l'aggravation de ses déficits. La politique de relance par la monnaie que les banques centrales mettent en place par la baisse des taux d'intérêt peut très bien se transformer en coup d'épée dans l'eau. L'argent injecté est thésaurisé par les agents économiques et n'alimente plus le crédit et la création monétaire. C'est ce qui est arrivé au Japon.

Le Japon à la trappe

Le Japon a été pendant longtemps l'exemple même du pays dynamique. Économistes et journalistes le voyaient même en nouveau dominateur du monde (cf. *L'Étreinte du samouraï*, de Dominique Nora, 1994). Manque de chance, le Japon est depuis quelques décennies l'exemple de ce qui peut arriver de pire à un pays développé. Tomber dans la déflation.

Tout a commencé, dans la deuxième moitié des années 1980, par une immense bulle spéculative, portée par la bonne santé du pays, qui a fait flamber outre mesure la Bourse et l'immobilier.

Puis la bulle a éclaté en 1990 et le Japon connaît depuis une crise sans fin que sont venues aggraver catastrophes naturelles et technologiques.

Après une décennie d'hésitations, et après que le système financier a été au bord de l'implosion (1999), la banque du Japon s'est lancée dans une politique de *quantitative easing*, une émission massive de monnaie, mettant l'économie sous perfusion et faisant exploser la dette publique (220 % du PIB en 2013 !).

Cette politique, dont certains rêvent pour l'Europe et qui a eu des résultats positifs aux États-Unis, s'est soldée par un résultat nul. Non seulement l'économie n'est pas repartie, mais les effets pervers se sont multipliés. L'investissement et la demande interne sont en berne alors que les profits et les actifs financiers des entreprises augmentent. Le Nikkei semble détaché de la réalité économique du pays. Où va l'argent injecté ? Mystère. On a vu se développer le *carry trade* ; l'argent emprunté à bas taux au Japon est placé ailleurs dans le monde ; mais surtout les agents économiques thésaurisent outre mesure. L'essentiel de la leçon japonaise est

là : le pays est tombé dans la fameuse *trappe à liquidité*, analysée par Keynes. L'argent injecté ne sert à rien, si ce n'est à augmenter la dette.

Innovation et régulation



Théories

Il y a quelque chose de frustrant dans les théories des crises. Elles contiennent toutes une bonne dose de pertinence, mais elles ont un défaut commun : leur rayon d'action. Parfaitement adaptées à l'explication d'une crise (en fonction de laquelle elles ont été généralement formulées), elles semblent moins aptes à expliquer les autres crises et encore moins *toutes* les crises. Ainsi, pour ne prendre que l'exemple le plus évident, la théorie keynésienne « colle » parfaitement à la crise de 1929, mais semble plutôt désarmée face à celle de 1973. À l'inverse, la théorie libérale qui soulève une adhésion quasi générale pour ses explications de la crise de 1973 n'est pas totalement convaincante en ce qui concerne 1929. Elle l'est encore moins en ce qui concerne 2007. Quant à la théorie marxiste orthodoxe, il faut vraiment faire un effort considérable pour l'appliquer aux crises postérieures à 1929.

Bien entendu, chaque crise est différente et doit être comprise dans ses particularités, mais l'idée qu'il existerait une physique pour chaque type de moteur n'est pas recevable. Il faut donc souligner la qualité particulière de certaines théories qui offrent une interprétation qui ne couvre peut-être pas toutes les crises, mais au moins les deux grandes crises du ^{xx}e siècle. Cette qualité, au moins deux familles théoriques la possèdent : l'école de la régulation et celle,

schumpetérienne, de l'innovation.

La théorie de la régulation

L'école de la régulation est une école française qui s'est développée à partir des années 1970, notamment après la publication de textes fondateurs comme *Régulation et crise du capitalisme : l'expérience des États-Unis* (1976) de Michel Aglietta. Ses principaux représentants sont, outre Aglietta, Robert Boyer et Alain Lipietz.



À retenir

S'inspirant de Keynes, de Marx, de l'institutionnalisme, et partageant avec l'école historique des Annales (Braudel) le souci d'une approche interdisciplinaire, ces économistes développent une idée essentielle : le capitalisme a pu survivre à ses contradictions grâce à sa capacité de changer de mode de fonctionnement. Ce mode de fonctionnement, cette manière d'être, c'est la régulation. La régulation serait donc l'ensemble des procédures et des mécanismes, automatiques ou volontaires, permettant la reproduction du système, c'est-à-dire son bon fonctionnement et sa pérennité. Une crise (majeure) n'est que le moment où une régulation, épuisée et désormais incapable d'assurer son rôle, laisse sa place à une autre régulation. Ce passage n'est ni rapide ni évident à saisir. La crise de 1929 ne s'est dénouée que dans les années 1950 et celle qui commence (officiellement) en 1973 ne se dénoue peut-être qu'aujourd'hui.

Le capitalisme aurait connu trois grandes phases, séparées par deux grandes crises : la *régulation concurrentielle* (qui s'achève avec la crise de 1929), la *régulation monopoliste* (qui

s'achève avec la crise de 1973) et la *régulation monopoliste internationale*. Chaque régulation s'opère autour de cinq *formes institutionnelles* qui regroupent les principales modalités de fonctionnement du système :

- Le rapport salarial ;
- Les formes de la concurrence ;
- Les formes monétaires ;
- Le rôle de l'État ;
- L'insertion dans l'économie mondiale.

La forme institutionnelle la plus importante est le rapport salarial. C'est lui qui définit la division sociale du travail, la fixation des salaires, le partage des richesses et le mode de consommation. Dans ce domaine, la crise de 1929 a provoqué le passage d'une économie fondée sur la faible division du travail, un important savoir-faire ouvrier, des contrats de travail individuels et une faible consommation, à une économie axée sur le *fordisme* (expression née au sein de l'école de la régulation), c'est-à-dire sur une forte division du travail, des contrats collectifs de travail (les conventions collectives), des salaires relativement élevés et une consommation de masse.

Les mutations des autres formes institutionnelles sont, en simplifiant :

- Le passage d'une concurrence ouverte à des situations de monopole et oligopole ;
- Le passage d'une monnaie à contrainte

métallique à une monnaie fondée sur le crédit ;

- Le passage de l'État gendarme à l'État providence ;

- Le passage d'une économie relativement fermée à une économie internationalisée.



Conseil

En ce qui concerne les mutations liées à la crise de 1973, plus difficiles à cerner parce que plus proches et parfois inachevées, Robert Boyer propose une méthode d'analyse qui ne manque pas de pertinence. Ces mutations sont brouillées par des décalages géographiques et chronologiques et des interférences entre trois phénomènes de *pesanteur*, d'*innovation* et de *résurgence*.

La pesanteur est donnée par l'inertie du mode de régulation antérieur. C'est l'ancien qui a du mal à disparaître. Ainsi le mode de production fordiste reste-t-il très développé malgré ses limites : en voie d'extinction au nord, il fait encore les beaux jours des pays émergents. De nombreuses forces sociales défendent avec acharnement les « avantages acquis » du mode de régulation précédent. Notamment en France.

Les innovations sont les réelles nouveautés autour desquelles s'articule la nouvelle régulation : automatisation de la production, primauté des services et de l'information. Le glissement des anciennes méthodes de travail fordistes vers des activités de service (fast-foods) peut être considéré comme une innovation.

Le phénomène de résurgence est celui qui pose le plus de problèmes. Il s'agit ici du retour en force de modalités de fonctionnement qui appartiennent, non à régulation monopoliste *d'hier* en voie d'épuisement, mais bel et bien à la régulation concurrentielle *d'avant-hier*. Ce qui apparaît nouveau est simplement ce qu'on avait oublié. Ainsi le *sweating system*, ou « système de la sueur » (production fondée sur un travail harassant), le travail des enfants, la précarité, l'individualisation du contrat de travail semblent nous remettre non à l'heure de nos pères, mais à celle de nos grands-pères. Le cas de l'État est de ce point de vue significatif : les mutations en cours vont-elles vers une nouvelle définition de l'État ou vers un simple retour à l'État gendarme ? Le développement du télétravail est-il une innovation ou le retour au *domestic system* de nos ancêtres ?

Innovation et paradigmes techno-économiques

L'analyse des crises de Schumpeter est fondée sur la dynamique de l'innovation et des cycles. Grâce à elle, Schumpeter est le seul économiste qui, dès les années 1930, a pu imaginer la période de croissance des Trente Glorieuses alors que ses contemporains croyaient dur comme fer que l'économie était entrée dans une longue période de stagnation et de croissance zéro. Son œuvre, délaissée pendant les années 1950 et 1960, permettait également de prévoir la grande crise de la fin du ^{xx}e siècle : c'est à l'occasion de cette énième confirmation de sa pertinence que sa théorie a été redécouverte et actualisée.

Schumpeter considère que les crises économiques majeures, celles qui interviennent tous les cinquante à soixante ans, sont liées à l'épuisement des innovations

fondamentales. Dans les années 1970 et 1980, des économistes s'inspirant de Schumpeter approfondissent cette analyse.

Selon l'Allemand Gerhard Mensch (né en 1937), il faut distinguer trois types d'innovation : les *innovations fondamentales*, les *innovations de perfectionnement* et les *pseudo-innovations*. Les premières sont les véritables moteurs de la croissance par leur essaimage en grappes. Les deuxièmes permettent le prolongement de la croissance alors que certains secteurs commencent à s'essouffler, mais elles sont de plus en plus coûteuses et de moins en moins rentables. Les dernières sont incapables de débloquent des situations d'impasse technologique (*stalemate in technology*) caractérisées non par l'absence de connaissances fondamentales mais par l'incapacité de les transformer en innovations.

Mais si l'épuisement des innovations provoque la crise, cette dernière accélère le rythme des innovations. Le *modèle de métamorphose* de Mensch présente les innovations non comme un flux continu mais comme des impulsions intermittentes. C'est pendant les grandes dépressions qu'ont eu lieu les grandes innovations (années 1760, 1840, 1880, 1930, 1970). Ce sont ces innovations qui permettent de sortir de l'impasse technologique et ouvrent de nouvelles phases de croissance : ainsi les innovations dans le domaine de l'informatique réalisées pendant la crise des années 1970 ont-elles permis l'expansion des années 1980 et 1990.

Les économistes Christopher Freeman (1921-2010) et Carlota Perez (née en 1937) (tiens, une économiste !) de l'université du Sussex s'inscrivent, eux, dans le prolongement de Schumpeter. Les crises seraient liées à la succession de *paradigmes*

techno-économiques. Il s'agit là de systèmes complexes d'organisation économique (comme les modes de régulation) qui comprennent à leur base un processus de production issu d'innovations fondamentales (le fordisme, par exemple), alimentés par des *inputs à bas coût*, c'est-à-dire des facteurs de production ou des matières premières facilement accessibles et peu chers. Le travail, le charbon ou le pétrole aurait joué un rôle déterminant dans les différentes phases du développement.

La question incontournable est bien entendu quel est l'input à bas coût de notre époque. Ce n'est sûrement plus le pétrole, dont le renchérissement nous a obligés à modifier bon nombre de nos habitudes de consommation et de production. Le travail non plus (du moins dans les pays développés) ne peut jouer ce rôle. Alors ? Pendant la première révolution industrielle, les innovations ont divisé le prix de l'acier par plus de 1500. Quel est le bien, quelle est la ressource qui a connu une baisse de coût aussi importante au cours des années récentes ? Il n'y en a qu'une : l'information.

Le paradigme techno-économique donne sa pleine efficacité lorsqu'il est en harmonie avec le cadre socio-institutionnel. Ainsi le paradigme fordiste s'est-il épanoui à l'ombre de l'État providence et du compromis à trois (entreprises/ employés/État) qui a fondé les Trente Glorieuses. La crise intervient lorsqu'il y a rupture de cette harmonie. Le décalage entre un paradigme en expansion et les vieilles structures économiques et sociales aboutit à une phase de dépression.

La crise du dernier quart du ^{xx}e siècle illustre bien la durée et les souffrances nécessaires à un changement de paradigme. L'abandon du fordisme au profit des nouvelles formes de production laisse sur le carreau des millions

d'ouvriers et d'enfants d'ouvriers. Le temps nécessaire à la transformation de l'information en véritable système technique et en nouveau paradigme mesure le temps de la crise.

La Covid et le trop-plein

La crise provoquée par la pandémie de la Covid-19 ressemble à première vue à une crise d'ancien régime : c'est un élément extérieur à la mécanique économique (exogène) qui provoque son blocage et une chute vertigineuse de la production de richesses (estimée par la Banque Mondiale à 10 000 milliards de dollars, soit deux années de PIB de l'Allemagne !), comme les épidémies de peste ou les calamités climatiques au Moyen Âge. Les observateurs ont, bien entendu, vu en elle une *crise de la mondialisation* et en ont profité pour chanter les louanges de la relocalisation, voir du chacun pour soi. Une analyse bien plus originale a été livrée par François-Xavier Oliveau dans *La Crise de l'abondance* (2021).

Dans un monde où l'on meurt trois fois plus d'obésité que de faim, le problème n'est plus la pénurie mais une abondance que nous ne savons pas gérer. Cette incapacité débouche sur trois crises : la crise de la terre, la crise de l'argent et la crise de l'homme. Abondance des richesses mais massacre de la nature. Abondance de capitaux mais explosion des inégalités. Triomphe de la production robotisée mais chômage et peur de la « fin du travail ».

Les solutions préconisées par François-Xavier Oliveau ne manquent pas d'originalité : il prône notamment la création d'un « dividende monétaire » versé directement par les banques centrales aux citoyens. Les États-Unis n'ont-ils pas distribué 1400 dollars par tête à 80 % de la population ?

C'est l'idée de la « monnaie hélicoptère » préconisée par Friedman dès 1969, ou une variante radicale du « revenu universel » invoqué par nombre d'économistes, déjà appliqué dans certains pays, ou existant, de facto, sous d'autres formes (RSA, allocations, subventions...).

Le casse-tête du chômage

« Il fait trop chaud pour travailler » : le croirait-on, l'étymologie du mot « chômage » renvoie aux grandes chaleurs qui empêchaient autrefois les travaux des champs. Le mot désignait aussi toute journée où le travail était suspendu : les jours chômés. De nos jours, malheureusement, « chômage » est devenu synonyme de crise économique, de souffrances, de doutes, de vies en suspens. Pour l'immense majorité des gens, la crise, c'est cela et rien d'autre. Du reste (les déficits des différents budgets, l'endettement, le CAC 40), les gens se moquent éperdument. Ce sont des problèmes mystérieux, d'un autre monde. Alors que le chômage, on sait ce que c'est, on sait ce que cela signifie. L'histoire a montré quels dégâts le chômage pouvait provoquer. Le spectre de la crise de 1929, avec ses files d'attente devant la soupe populaire et ses cortèges de gens désespérés prêts à tout pour échapper au fléau, a durablement marqué les esprits.



Théories

Les économistes se sont très tôt séparés sur l'analyse de ce dysfonctionnement central de la mécanique économique. Depuis les origines, deux sensibilités, deux logiques se sont distinguées et affrontées. Au bout de deux siècles de réflexion, nous en sommes toujours là. D'un côté, la tradition libérale, immuable dans son dogme : le chômage est lié à un mauvais fonctionnement du marché du travail. La solution est simple : rendons au marché sa fluidité, sa liberté de fonctionnement et le chômage disparaîtra spontanément. De l'autre, la tradition critique à l'économie libérale, plus ou moins keynésienne ou marxiste, qui considère que le

chômage est, au contraire, au cœur même de l'incapacité de l'économie de marché d'avoir un fonctionnement optimal...

Dans l'histoire des théories et des politiques économiques, ces deux sensibilités se sont succédé comme pensées et pratiques dominantes. Jusqu'à la crise de 1929, la pensée libérale a dominé, ensuite, c'est la pensée keynésienne qui a dicté sa loi, tout au long des Trente Glorieuses, jusqu'à ce que la Grande Crise la remette en cause.

Le chômage selon les libéraux

« Nul ne doit faire peser sur la société le fardeau de sa paresse ou de son imprévoyance », disait Adolphe Thiers (1797-1877) en 1850. Paresse, mauvais calculs : toute la pensée libérale sur le chômage reconduit inévitablement à ce genre de considérations. Traditionnellement, les économistes libéraux pensent que le marché du travail est un marché comme un autre et, accessoirement, que le travail est une marchandise comme une autre. Dès lors, seule la variation du prix (ici, le salaire) peut permettre à l'offre et à la demande de s'égaliser.

Si, pour une raison quelconque, il y a sur le marché un nombre d'emplois offerts inférieur au nombre de chercheurs d'emploi, naturellement le salaire baisse : cette baisse des salaires pousse les entreprises à embaucher plus, et le chômage se résorbe de lui-même : on retrouve donc une situation de plein-emploi. Dans ces conditions, s'il existe encore du chômage, c'est que certaines personnes ne veulent pas travailler pour le salaire offert. Si les salaires sont flexibles, il ne peut exister qu'un seul type de chômage :

le chômage volontaire.

Dès lors, s'il y a chômage, c'est soit parce que le marché ne fonctionne pas correctement, soit parce que les chômeurs choisissent le chômage. Dans le premier cas, l'accusé principal est tout système qui empêche le salaire de baisser : le salaire minimum, les conventions collectives, les lois qui fixent des durées du temps de travail trop faibles, les charges sociales. Dans le deuxième cas sont accusés tous les dispositifs qui peuvent favoriser le choix de ne pas travailler, notamment des indemnités chômage trop généreuses ou des revenus de substitution mis en place par une solidarité publique excessive (RMI-RSA, allocations familiales, etc.).

Autour de ces deux thèmes inamovibles, les économistes libéraux ont exploré d'autres voies, mais toujours en mettant l'accent sur la responsabilité de l'individu. Gary Becker, par exemple, avec sa théorie du « capital humain », considère que l'individu opère un arbitrage entre le revenu futur qu'il peut espérer en investissant dans une formation et la satisfaction immédiate du loisir. Selon le choix qu'il aura fait, il aura un emploi et un salaire proportionnel à ses efforts, ou un salaire bas, ou pas d'emploi du tout.

Le chômage selon Keynes

Avec Keynes, l'analyse change du tout au tout. En écrivant *La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), l'économiste de Cambridge avait sous les yeux un monde où les taux de chômage atteignaient des pourcentages affolants : 25 % aux États-Unis, 30 % en Allemagne. Un tel chômage rendait parfaitement improbables les théories libérales, d'autant plus que, dans ces conditions, le niveau des salaires s'effondrait

et qu'aucune reprise de l'embauche ne se manifestait, bien au contraire.



Attention

La réponse que Keynes donne au problème est révolutionnaire à tous les points de vue. Tout d'abord, la demande de travail (par les entreprises) ne dépend pas du niveau des salaires. Aucune entreprise n'embauche pour un salaire, fût-il ridiculement bas, si elle n'a pas besoin de main-d'œuvre. Ce qui détermine l'embauche, dit Keynes, c'est le niveau de la demande de biens et services qui est adressée aux entreprises, et plus particulièrement la *demande effective*, c'est-à-dire la demande prévisionnelle, la demande attendue par les entreprises pour demain. C'est en fonction de cette demande, à l'exclusion de tout autre critère, que les entreprises offrent des emplois. Le niveau de salaire n'est pas déterminant. Mais si le salaire ne détermine pas l'embauche, c'est bien de lui que dépend essentiellement la demande effective. Si les salaires sont élevés, les gens consomment davantage, et donc il faudra produire davantage.

La conclusion de Keynes est renversante, au propre comme au figuré : pour faire baisser le chômage, il faut augmenter les salaires. Cette leçon fut parfaitement retenue tout au long des Trente Glorieuses. Le système mis en place dans l'après-guerre était totalement keynésien : des lois instaurèrent des salaires minima au niveau national (le smig français date de 1950), des accords patronat-syndicats (les conventions collectives) firent de même au niveau des branches. Par ailleurs, les systèmes de protection sociale (allocations familiales, retraite, maladie, chômage) établirent un véritable « salaire social » qui permit une réelle explosion de la demande.

Les Trente Glorieuses furent des années de plein-emploi. En 1967, il n'y a que 200000 chômeurs en France. Un chiffre probablement au-delà du plein-emploi...

Les deux faces d'un même fléau

Les approches libérale et keynésienne semblent définitivement et irréductiblement opposées. Si on rentre dans une des deux logiques, l'autre ne peut que se révéler aberrante. Pourtant, un économiste français, Edmond Malinvaud, a montré que les deux logiques pouvaient être opérantes.

Cet économiste fait partie d'un courant de pensée qu'on appelle l'école du déséquilibre. L'idée essentielle de cette école est que nos économies connaissent des déséquilibres provoqués par des rigidités, notamment des prix, qui empêchent l'ajustement rapide de l'offre et de la demande. La rigidité des prix sur le marché des biens et services peut entraîner deux types de déséquilibres, auxquels correspondent deux régimes de chômage :

- **Lorsque le prix est supérieur à celui qui assure l'égalité entre l'offre et la demande de biens (prix d'équilibre), les entreprises sont « rationnées » par une demande insuffisante.** Elles sont en situation de capacités productives excédentaires, donc elles n'embauchent pas (ici, le chômage est provoqué par l'insuffisance de la demande de biens : on a donc un chômage de type keynésien) ;

- **Lorsque le prix des biens et services est inférieur au prix d'équilibre, ce sont les**

entreprises qui « rationnent » la demande de biens et services. Les prix étant trop bas, les entreprises n'estiment pas rentable de produire plus et de satisfaire pleinement la demande (le chômage qui en découle est de type classique).



À retenir

L'intérêt de l'approche de Malinvaud est de montrer que le chômage peut être de nature différente et que, pour le combattre, il faut d'abord faire un diagnostic rigoureux. Le chômage keynésien se traite par des politiques de stimulation de la demande, éventuellement une hausse des salaires. Le chômage classique se combat par des politiques de restauration de la rentabilité des entreprises, et donc par de la rigueur salariale. L'horreur serait de faire un mauvais diagnostic et de se tromper de thérapie : dans ce cas-là, les politiques de lutte contre le chômage, au lieu de le faire baisser, l'aggraverait. Amusant, non ? Il n'est pas impossible que quelques gouvernements soient tombés dans ce travers.

Une hypothèse radicale : la fin du travail

En 1995, l'Américain Jeremy Rifkin (né en 1945) publie un livre sobrement intitulé *La Fin du travail*. Dans la préface à l'édition française, Michel Rocard (1930-2016), qui n'était pourtant pas homme à se laisser impressionner facilement, écrivait : « Lecteur, on n'entre pas dans ce livre impunément. Il est effrayant, torrentiel, déconcertant et parfois agaçant. » Bigre ! De quelle nouvelle affolante Rifkin serait-il

l'ambassadeur ? La suivante : le développement économique a comme but d'améliorer les capacités productives de l'homme. Or, au cours du dernier siècle, ces progrès ont été fulgurants et on est quasiment arrivé au but : désormais, on peut produire, grâce au progrès de l'automatisation, des quantités colossales de produits avec des quantités extrêmement faibles de travail. Nous sommes entrés dans l'ère de l'extinction du travail.

Keynes, dans un petit ouvrage méconnu mais fulgurant, *Lettre à nos petits-enfants* (1930), imaginait déjà une société d'abondance dans laquelle l'obligation du travail pouvait être limitée à quelques heures par semaine.

Le phénomène a été longtemps masqué par le mécanisme du déversement : on croyait que tout emploi éliminé par le progrès technique en créait, à terme, d'autres, plus qualifiés, mieux rémunérés. Le mécanisme du déversement s'est épuisé également et, désormais, si des millions d'hommes sont au chômage, c'est tout simplement qu'on n'a plus besoin d'eux pour produire.

Pourtant, au lieu d'accepter cet état de fait et de distribuer, comme le font déjà certains pays, des *salaires de consommation* (comme le RSA – voir [chapitre 7](#)), on s'obstine à maintenir la fiction de la nécessité du travail, qui ne fait que plonger des millions d'hommes dans le désarroi, et surtout qui permet d'avoir des salaires très bas compensant la baisse des prix des produits et garantissant la rentabilité des entreprises. Ainsi, une grande partie de la population est appauvrie par la baisse des salaires et le développement de la précarité, alors qu'une minorité s'enrichit à outrance.

Le constat de Rifkin, qui a sans doute inspiré Viviane Forrester (1927-2013) pour son essai

L'Horreur économique (1996), aboutit à une exhortation : que l'on prenne acte de l'épuisement du travail directement productif, notamment par une baisse importante du temps légal de travail et l'institution de revenus de substitution, et que l'on intègre enfin dans la sphère économique ce que Rifkin appelle le « tiers secteur », c'est-à-dire toute la sphère du travail bénévole, des associations ou de la gratuité, qui annonce l'« ère postmarchande ».

Le livre de Rifkin (comme celui de Forrester) a trouvé un grand écho dans le public, ce qui est rare pour un texte économique. Les économistes ont été plus circonspects. Les uns, franchement scandalisés, ont trouvé là une source d'inspiration du « malthusianisme » qui mène tout droit à des erreurs graves comme les trente-cinq heures. D'autres, comme Michel Rocard, n'ont pas « trouvé, dans ce gros volume, une affirmation franchement inexacte ».

DANS CE CHAPITRE

Le développement des services

•

Le rôle déterminant de l'information

•

Le marketing et la publicité

•

Le développement de la finance

Chapitre 9

L'ère du vent ? L'économie immatérielle

La réflexion économique, tout comme l'économie elle-même, a fait beaucoup de chemin en un peu plus de deux siècles ; assez pour connaître deux grands tournants. Le premier siècle a été celui du passage d'un monde accroché à la terre et ne connaissant que l'agriculture comme seule richesse, à un monde bouleversé par le triomphe des objets, de la machine et de l'industrie. L'autre siècle a été celui du passage de la société industrielle à cette chose encore mal définie qu'on appelle, à défaut de mieux, « société postindustrielle ».

Dans les pays les plus développés, entre les deux tiers et les trois quarts de la population travaillent dans le secteur des services. Il devient de plus en plus difficile de croire que

les services ne sont que les annexes, en amont et en aval, de l'industrie. Recherche d'un côté, commercialisation de l'autre. L'envolée du tertiaire est bel et bien un monde à part, une autre économie. Comme le disait le philosophe Raymond Aron (1905-1983) : « Rien ne sera moins industriel que la société issue de la société industrielle. »

La tertiarisation de l'économie : l'explosion des services

Dans *La Richesse des nations* (1776), Adam Smith écrivait : « Il y a une sorte de travail qui ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce ; il y en a un autre qui n'a pas le même effet. Le premier, produisant une valeur, peut être appelé travail productif ; le dernier, travail non productif. Ainsi, le travail d'un ouvrier de manufacture ajoute, en général, à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier la valeur de sa subsistance et du profit du maître. Le travail d'un domestique, au contraire, n'ajoute rien à la valeur [...]. Le travail de quelques-unes des classes les plus respectables de la société [...] ne produit aucune valeur. Le souverain, par exemple, ainsi que tous les autres magistrats civils et militaires qui servent sous lui [...] sont autant de travailleurs improductifs. »

Cette grossière erreur, rectifiée assez rapidement, a été suivie d'une autre appréciation qui a souvent tenu lieu de définition même pour les services : la faible capacité de ce secteur à engendrer des progrès de productivité. Selon Jean Fourastié (1907-1990) par exemple, le secteur primaire est caractérisé par des progrès moyens de la productivité, le secondaire par de forts progrès et le tertiaire par de faibles progrès.

Cette vision doit être fortement revue, car si

bon nombre de services sont par définition des activités à productivité stagnante (services à la personne, enseignement, recherche), d'autres ont montré des capacités d'accroissement de leur productivité étonnantes. Deux voies ont permis cet accroissement de la productivité : d'une part l'adoption dans le tertiaire de méthodes d'organisation taylorienne du travail (fast-foods, supermarchés) ; de l'autre la mise en œuvre de méthodes automatiques ou semi-automatiques de production de services (banque, administration). Une troisième voie émerge, plus dynamique encore : celle de la création directe de valeur.

La primauté de l'immatériel

Le constat d'aujourd'hui est sans appel : nos économies sont désormais fondamentalement des économies de services et c'est de plus en plus l'industrie qui fait office de (sans mauvais jeu de mots) secteur *secondaire*. Il suffirait de dresser la liste, bien longue, des activités tertiaires pour se rendre compte à quel point ce secteur est de plus en plus autonome par rapport à l'industrie. On pourrait même parler d'une « prise de pouvoir » de l'immatériel sur le matériel. Si les transports et le commerce semblent encore essentiellement dépendants de l'industrie, d'autres secteurs paraissent s'en émanciper : la banque, l'assurance, la santé, le sport, la culture, l'information ont une autonomie importante vis-à-vis de toute production matérielle. Si celle-ci est présente, elle est soumise. En clair, c'est l'immatériel qui dicte sa loi.

Le cas Nike : vendre des chaussures (sans jamais en

fabriquer une)

Lorsque le dirigeant Phil Knight (né en 1938) a l'idée de concurrencer Adidas dans le domaine de la chaussure de sport, il pense que son argument, outre de proposer un produit « américain », ne peut être qu'un argument de prix. Dès le départ, il choisit de faire produire ses chaussures en Extrême-Orient. Jamais cet axe stratégique ne sera remis en cause.

Quel est donc le métier de Nike, si l'entreprise laisse le soin à d'autres de fabriquer ses chaussures ? Nike se concentre sur l'essentiel : d'une part la conception des chaussures, de l'autre la promotion de celles-ci. Le savoir-faire de Nike est donc détaché de la production au moins autant que son « faire-savoir ». Où est le cœur de l'activité de cette entreprise ? La Bourse a répondu clairement à cette question en faisant baisser l'action Nike de plus de 5 % le jour où Michael Jordan, porte-drapeau publicitaire de la marque, a annoncé sa retraite. Et les clients de Nike ont donné une réponse encore plus claire. Lorsque le réalisateur Michael Moore (né en 1954) a mis en cause dans un de ses films (*The Big One*, 1999) les conditions de travail dans certaines des usines travaillant pour Nike, les ventes de la marque se sont effondrées. Phil Knight a dû batailler ferme pour restaurer l'image ainsi compromise, notamment en adoptant un « code éthique » pour ses sous-traitants (et en communiquant sur ce fait).

Nike n'est donc qu'une technologie soutenue par une image. Un logo et un slogan. Essentiellement de l'immatériel. Sur un coût total de 65 dollars pour une paire de chaussures, le coût du travail représente moins de 2,5 dollars ; le reste, c'est essentiellement de la communication et de la distribution. L'entreprise emploie directement

quelques milliers de personnes, notamment au siège de Beaverton, mais en fait travailler quelques centaines de milliers à travers le monde. La tête est ici, le corps est ailleurs.

Le « modèle Nike » : vendre de l'air

« Un produit, c'est ce qui se fabrique en usine ; une marque, c'est ce qu'achète le consommateur. » Cette philosophie sobrement énoncée par le publicitaire Peter Schweitzer (né en 1939) est un dogme de base de cette nouvelle donne économique. D'innombrables entreprises ont choisi le « modèle Nike ». Se concentrer sur l'essentiel et faire faire le reste au meilleur prix. Adidas, Levi Strauss, Gap, Champion, IBM et bien d'autres marques ont suivi cette voie.

Ikea, le fameux « fabricant » de meubles suédois, suit la même recette. Les meubles sont conçus et dessinés en Suède mais fabriqués à travers le vaste monde. Les entreprises industrielles (en apparence) qui se concentrent sur la partie immatérielle de leur métier sont de plus en plus nombreuses. Ainsi, par une énième division internationale du travail, les pays du Nord se transforment en bureaux d'études, en centres financiers, en lieux de création, de communication, pendant que le travail matériel est délocalisé dans les pays du Sud pour la réussite des uns et, espérons-le, des autres. L'entreprise taiwanaise Yue Yuen est un des plus gros fournisseurs de Reebok, Adidas et Nike. Elle a, à son tour, délocalisé sa production de Taiwan à la Chine populaire. Les salaires taiwanais étaient devenus trop élevés. Pourvu que ça dure...

L'information et la cybernétique

On pourrait croire que le mot « cybernétique » est récent. Pas vraiment. Il est déjà présent chez Platon dans le sens « art de conduire un navire, art du pilotage ». Il est utilisé par le mathématicien Norbert Wiener (1874-1964) en 1948. Un livre de la collection « Que sais-je ? » lui est consacré dès 1954. Henri Guitton (1904-1992), dans l'introduction à son cours d'*Économie politique* de 1967, écrit : « Un mot qui est de plus en plus à la mode, quoique mystérieux d'apparence : celui de cybernétique. » Et Guitton de se poser la « redoutable question » : ne faut-il pas « considérer l'économie comme une forme de la cybernétique ? »

La réponse ne peut être qu'affirmative. L'information est probablement devenue le cœur de l'activité économique pour deux bonnes raisons :

- Elle est devenue l'*outil* essentiel dans le processus de production et de commercialisation ;
- Elle constitue de plus en plus l'*objet* de la production.

La maîtrise de l'information comme outil de production

L'omniprésence de l'informatique dans nos sociétés doit être comprise pour ce qu'elle est : un élément essentiel de notre nouveau paradigme techno-économique. La production, dans sa version toyotiste, en a fait son nerf de la guerre. Le processus productif est bâti autour de la *cybernétique*, qu'on pourrait définir comme la technique de l'adaptation d'un système aux mutations de son environnement. Un robot, une « machine intelligente » est une machine cybernétique.

Elle a la capacité de s'adapter.

Ainsi, aujourd'hui, un robot peintre, sur une chaîne de fabrication automobile, est capable de travailler sur plusieurs modèles de voitures. Par ses capteurs, il sait quel modèle il va peindre et va automatiquement enclencher le programme adéquat. Il a une autre capacité : celle de s'autocorriger. Si un accident survient lors d'une opération de soudage, le robot soudeur rectifie automatiquement sa ligne de soudure. Le travail sera en définitive d'excellente qualité. Ceci permet d'avoir un outillage industriel polyvalent et de dépasser une des tares du fordisme, celle liée à l'utilisation de machines idiotes (monovalentes) qui ne savaient faire qu'une chose, et mal...

Autour de ce noyau productif, toute l'activité de l'entreprise se nourrit de formes diverses d'information :

- **L'information sur les sous-traitants ou fournisseurs.** L'entreprise doit savoir qu'il existe au fin fond de la Malaisie une entreprise capable de lui fournir telle ou telle pièce au prix le plus bas. La gestion des flux se fait au plus juste. Les coûts sont maîtrisés au mieux ;

- **L'information sur son fonctionnement interne et sur son propre personnel.** Tant sur le lieu de travail qu'en « déplacement », grâce à l'informatique, l'entreprise peut savoir à tout moment où sont ses vendeurs, ses réparateurs, ses transporteurs et gérer au mieux leurs déplacements ;

- **L'information sur les marchés.** Celle-ci est primordiale. Ainsi, Zara est capable de répondre aux variations de la

demande en « temps réel ». Si les détaillants font savoir que tel modèle de chemise se vend bien et tel autre mal, l'entreprise peut en quelques jours faire basculer ses capacités productives d'un produit à l'autre. Du *just in time* parfait ;

L'information comme outil stratégique.

Le recyclage des espions du temps de la guerre froide en experts en « intelligence économique » en dit long sur l'importance du secteur... Savoir ce que fait l'autre (et ne pas faire savoir à l'autre ce que l'on fait) devient un impératif.

L'information comme production

Cette information si précieuse dans la gestion des entreprises est devenue elle-même un marché déterminant. Des industries « culturelles » et de loisirs (télévision, cinéma, musique, jeux) aux secteurs de la communication en passant par les biotechnologies, la production d'information est sans doute aujourd'hui un secteur moteur, au même titre que le chemin de fer au XIX^e siècle ou l'automobile au XX^e.

Le déchiffrement de l'ADN n'a été possible que grâce à l'explosion de nos capacités à gérer des informations. Internet, la fibre optique, la téléphonie, les satellites, le Big Data, ce n'est que de l'information. Il s'agit de secteurs dont le poids économique égale ou dépasse celui des industries de biens physiques et qui assument désormais une importance stratégique déterminante. Au milieu de cet univers trônent ce que l'ex-ministre du Travail de Bill Clinton, Robert Reich, appelait les « services de manipulation de symboles »...

Du savoir-faire au faire-savoir : marketing et publicité

Le consommateur achète une marque et non un produit. Cela signifie que le savoir-faire garde son importance mais que, désormais, l'impératif est le « faire-savoir ». Le marketing et la publicité sont les chevaux-légers des entreprises modernes, les hussards de la pénétration des marchés, sabres au clair, sourire impeccable. Il y a toujours une campagne à faire.

Le marketing ou l'art de faire son marché

On peut définir le marketing comme l'ensemble des procédés mis en œuvre par une entreprise pour influencer l'échange à son profit. Cette discipline, d'origine américaine et abondamment théorisée par des Américains, comporte trois étapes :

- L'étude de marché ;
- La définition de choix stratégiques ;
- La mise en œuvre.

L'étude de marché

L'étude de marché se fait en trois temps :

①

L'observation. Toute une panoplie d'outils est utilisée pour étudier le comportement du consommateur : quels sont les lieux d'achat, quels produits achète-t-on, quelles marques, avec quels budgets. L'informatisation des

caisses des supermarchés permet d'avoir des données statistiques abondantes et précieuses sur la composition du « panier » d'achats, notamment l'association entre produits ;

2

Les enquêtes. On recherche, par questionnement direct auprès du client, effectif ou potentiel, les besoins, les attentes. De plus en plus qualitatives, les enquêtes essaient de saisir les motivations psychologiques les plus complexes du consommateur ;

3

L'expérimentation. On teste sur des « panels » déterminés de manière significative l'impact des éléments de l'offre : produits nouveaux, marque, packaging.

Putamen de neuromarketing !

Le marketing peut désormais compter sur les avancées des neurosciences, les sciences du cerveau. Le « neuromarketing » applique ces méthodes à la vente et à la communication. L'imagerie médicale est capable de mieux cerner le fonctionnement du cerveau lorsqu'il est soumis aux stimuli des marques, des produits, des odeurs, des couleurs. Bien entendu ces méthodes sont mises à contribution dans la conception de nouveaux outils de persuasion. Un exemple : les étudiants d'écoles de commerce connaissent bien le cas Pepsi-Coca. Dans les années 1970 Pepsi avait organisé des *blind tests* qui montraient que les consommateurs préféreraient le goût du Pepsi, mais que lorsqu'il s'agissait d'acheter, les gens optaient pour le Coca. Le neurologue Read Montague (né en 1960) a eu l'idée, en 2003, de refaire le test mais en soumettant les cobayes à l'IRM. Le résultat a été très clair. Lors du test à l'aveugle et lors de l'achat ce ne sont pas les mêmes zones du cerveau qui sont activées. Dans le premier cas c'est le putamen (le cerveau primitif, siège des plaisirs et

de l'instinct) qui réagit ; dans le deuxième cas c'est le cortex préfrontal, siège de la conscience, qui prend le dessus. Coca ayant travaillé avec des décennies de publicité la « conscience » des consommateurs, celle-ci fait taire le goût et impose la marque. Coca ? C'est plus fort que toi.

La stratégie

La stratégie concerne la mise au point d'objectifs à long terme, essentiellement la définition d'une cible grâce la *segmentation du marché* et d'un *positionnement* au travers de la marque.

L'entreprise doit s'adapter au mieux aux attentes du marché. Il lui faut donc analyser ce marché, au sens propre, en le disséquant en « segments », auxquels elle va s'adresser précisément. Sur le marché automobile, par exemple, les entreprises situent leur offre par rapport à des segments bien définis. Les méthodes traditionnelles d'analyse en termes de revenus et de catégories socioprofessionnelles, bien que souvent incontournables, sont de plus en plus accompagnées par la prise en compte des « styles de vie ».

Cette méthode, dont la France est friande, a été mise en œuvre notamment par le Centre de communication avancée (CCA), qui distingue plusieurs familles de consommateurs en termes de culture, de croyances, de mode de vie. Ainsi, on a, par cette méthode, distingué des « rigoristes », des « matérialistes », des « activistes » ou des « décalés ». Mais chaque saison a ses nouveautés dont la presse s'empare. On a eu ainsi, il y a quelque temps, les trouvailles fabuleuses du « *trend expert* ». Faith Popcorn (née en 1947), surnommée par le magazine *Fortune* le « Nostradamus du marketing », a lancé l'idée de « *cocooning* » et, avec moins de succès, celle de « *borrowing* ». Le

« sociostyle » le plus connu est le « bobo » (bourgeois bohème), terme inventé par le journaliste David Brooks (né en 1961) sur l'exemple des habitants de la Silicon Valley, hybride de bourgeois cossu et des restes de la contre-culture des années 1960. Plus récemment, le *hipster*, chemise à carreaux et barbe au vent, semble s'imposer.

Une fois la cible définie, l'essentiel de la stratégie consiste à déterminer le positionnement du produit par rapport à la concurrence. Ce positionnement peut se faire en termes de prix, de qualité, de service. De plus en plus, c'est l'« image » qui est déterminante. L'entreprise canalise ses efforts pour donner à sa marque un sens particulier. La construction d'une marque est un mystère que plus d'un chef d'entreprise aimerait percer. La création d'une « image de marque » est un processus complexe et hétérogène. Il est difficile d'établir des règles, mais on peut faire quelques constatations :

•
La marque est un patrimoine créé par l'histoire. Des décennies de présence sur le marché laissent des traces indélébiles, soit dans les souvenirs individuels, soit par une dimension « historique » assumée par la marque. Ainsi Coca-Cola ou Jeep ont profité à plein d'une image associée à la Libération ou à l'Amérique. Ferrari est indissociable du sport automobile. James Dean a beaucoup fait pour Porsche en se tuant au volant d'un de ses modèles. Il est possible qu'une entreprise s'empare de ce patrimoine si la marque est disponible, quitte à la faire revivre conformément à l'image traditionnelle. Ainsi, pour rester dans le domaine automobile, on a ressuscité Bugatti, Jaguar, Bentley, Maybach. L'opération n'est pas forcément couronnée de réussite : Peugeot a essayé

de faire revivre Talbot : ça été un échec monumental. Les Talbot fabriquées par Peugeot n'avaient rien des anciennes Talbot, même de loin ;

•
La création *ex nihilo* d'une marque est toujours possible. Au-delà des trouvailles de nom ou de logo, il faut qu'une image y soit associée. Parfois, c'est le produit qui fait tout le travail ; ce fut probablement le cas pour Apple. La nature conviviale et ludique du produit étant bien synthétisée par le nom lui-même et par le logo. Parfois, c'est la communication qui habille le produit : Nike a mis en œuvre une communication aussi habile que lourde ;

•
Une métamorphose de la marque est possible. Les bas Dimanche avaient, au début des années 1960, une image un peu étriquée. Un publicitaire avisé a conseillé d'« enlever le “manche” » : ainsi est né Dim, une marque jeune et pimpante (avec des jambes grandes comme ça...) ;

•
Le transfert de marque est une voie de plus en plus empruntée. La renommée, la réputation conquise dans un domaine est utilisée pour attaquer un autre marché. Virgin a ainsi utilisé son image de « casseur de monopoles » pour s'attaquer aussi bien au marché des sodas qu'à celui du transport aérien ou du crédit. Caterpillar est passée des engins de travaux publics à la chaussure ;

•
La marque peut précéder le produit. Ushuaïa était une émission de télévision

avant de devenir une ligne de produits d'hygiène. Candia a été inventée lors d'une expérience sur un panel de consommateurs. On leur a soumis la marque « Candia » (qui n'existait pas) en leur demandant quel produit cela évoquait. Une bonne proportion du panel ayant répondu le lait, Candia est devenue une marque de lait ;

•

Une marque peut faire l'objet d'un rejet.

Ferrari, après le décès de son fils Dino, avait décidé de donner ce nom, comme marque, à certains modèles. Les clients n'ont pas suivi. Une Ferrari doit s'appeler Ferrari. À l'opposé, une marque peut devenir le nom même du produit : Bic à la place de stylo bille, Kleenex à la place de mouchoir jetable, Frigidaire à la place de réfrigérateur, PC à la place d'ordinateur.

La mise en œuvre

La mise en œuvre des décisions stratégiques est le domaine du marketing opérationnel. Généralement, elle tourne autour des « 4P » énoncés par Neil Borden (1895-1980) en 1948 : produit, prix, publicité, place dans la distribution. On peut opérer un panachage de ces critères appelé le *marketing mix*.

Certains auteurs notent que le marketing, qui était auparavant essentiellement *transactionnel* (un maximum de ventes en peu de temps), a tendance à devenir un marketing *relationnel*, visant à établir un lien durable entre les consommateurs et la marque, fondé sur une écoute permanente et une volonté de « servir » le client.

Le problème de la distribution est crucial, car c'est là, en définitive, qu'on passe à l'acte. Napoléon disait : « Dans la guerre comme en

amour, pour finir il faut se voir de près. » Dans le commerce, c'est pareil. Les grandes nouveautés récentes en ce qui concerne la distribution sont le triomphe des hypermarchés et l'émergence tonitruante du e-commerce. La « grande distribution » a en effet fait connaître au commerce une évolution qui rappelle celle de l'industrie dans les années 1950 et 1960 : concentration, oligopoles, multinationales.

En France, quatre groupes réalisent les trois quarts du commerce alimentaire de détail. Parallèlement, une inversion des rapports de force s'est produite entre les distributeurs et les producteurs. Rares sont les marques qui peuvent s'imposer dans la négociation avec un grand distributeur. Il faut dire que les « sciences de la vente » ont fait de la grande surface un engin de guerre commercial hors pair.

Tout est calculé pour que le client laisse s'épanouir sa faim de consommation. L'organisation des rayons, par exemple, est faite pour que le circuit dans le magasin soit le plus long possible : les rayons alimentaires sont toujours placés à gauche alors que c'est à droite que les clients ont tendance à se diriger spontanément. Ainsi, sans le vouloir, le client « visite » une grande partie des rayons, même s'il n'est venu acheter que des cacahuètes. Le reste est fait à coups de promotions, de têtes de gondoles aguichantes, de dégustations gratuites. Les enquêtes les plus récentes ont montré que le choix des consommateurs qui se porte de plus en plus vers les magasins hard discount est dû au fait qu'ils se sentent « piégés » dans les supermarchés. Cela explique également l'essor du commerce en ligne.

Le développement du commerce électronique est sans doute la dernière grande révolution dans le domaine de la distribution, qui

pourrait avoir un impact aussi important que celui de l'invention du supermarché. La part qu'il occupe déjà dans certains domaines (voyage, culture, loisirs) ne peut que se développer. La plupart des billets d'avion sont vendus par Internet, et iTunes est devenu le plus gros vendeur mondial de musique, tous supports confondus. La distribution traditionnelle doit revoir sa fonction et se trouver d'autres arguments.

Trois types de commerce se distinguent de plus en plus : les *pure players*, qui ne font que du commerce électronique (Amazon), les *bricks and mortar* (« briques et ciment »), c'est-à-dire le commerce traditionnel, et une troisième voie essaie de jouer sur les deux tableaux. De plus en plus de marques tentent de faire de leurs points de vente autre chose qu'un simple étalage de marchandises. Le magasin de disques ou la librairie deviennent des « cafés où l'on cause » (Virgin). Le magasin peut s'accompagner d'un restaurant « typique » (Ikea) ou offrir à son visiteur une plongée dans un univers *new age* (Nature & Découvertes).

C'est dans les magasins de ce type que s'exercent les trouvailles extraordinaires du *marketing sensoriel*. Tous les sens sont mis à contribution, ouïe, vue, toucher, odorat, goût : à Noël, Le Bon Marché sent bon le sapin et le mois d'août le monoï.

La publicité : désirs et réalité

Derrière les messages publicitaires omniprésents dans notre environnement se cache un secteur économique d'une importance stratégique capitale. La filière publicitaire comprend :

Les annonceurs ;

•

Les agences publicitaires ;

•

Les supports (médias et hors médias) ;

•

Les régies publicitaires ou centrales d'achat.

Ensemble, ces acteurs représentent la pointe de diamant de l'économie marchande.

Les annonceurs

Toute entreprise fait de la publicité, mais ni de la même manière ni avec la même ampleur. Dans ce domaine, on a une extrême concentration : 90 % des dépenses publicitaires sont réalisées par moins de 20 % des annonceurs. Les plus gros sont traditionnellement les entreprises de distribution, l'automobile, le secteur alimentaire, le secteur de l'hygiène et de la beauté et les loisirs. Les entreprises poids lourds font répétitivement partie de notre quotidien : Renault, Carrefour, Nestlé, Danone, Ferrero. D'autres (Procter & Gamble, Henkel) sont tout aussi présentes mais derrière une multitude de marques diverses.

La publicité n'est pas le seul vecteur de communication des entreprises. Toute une palette d'outils s'offre à elles : sponsoring ou mécénat, identité visuelle, événementiel, relations publiques, lobbying et, pourquoi pas, bouche-à-oreille. Tout est une question de cible et de moyens. Les entreprises qui peuvent se permettre de ne pas faire de publicité sont rares. Ferrari est un exemple. Les entreprises qui ne sont pas visibles sur le marché publicitaire (qui ne font pas de la « communication institutionnelle ») sont probablement celles qui font de la

communication *business to business*, c'est-à-dire qui s'adressent aux autres entreprises et non au grand public.

Les agences

Les agences publicitaires ont la charge délicate de mettre en œuvre des « campagnes » promotionnelles qui n'ont rien à envier à leurs homologues militaires. Ici, on travaille dans la matière grise et, comme à la guerre, l'important n'est pas de participer mais de gagner.

Le secteur des agences est extrêmement concentré et changeant, mais avec de multiples petites agences spécialisées. Quelques groupes dominent au niveau mondial : Interpublic (Lintas et MacCann Erikson), Omnicom (DDB, Needham et BBDO) et WPP. Les premiers groupes français sont Publicis et Eurocom (groupe Havas). Publicis, fondé par le pionnier que fut Marcel Bleustein-Blanchet (1906-1996), est le quatrième groupe mondial et le leader mondial de l'achat d'espaces publicitaires. Le groupe, qui possède des agences anglaises (Saatchi & Saatchi) et américaines (Leo Burnett), est présent dans cent neuf pays et a un chiffre d'affaires de quelque 35 milliards d'euros.

Le travail des agences se concentre autour de deux tâches : le médiaplaning et la « création ». Le *médiaplaning* consiste à gérer les campagnes en choisissant et en panachant les différents supports (affichage, presse écrite, cinéma, télévision, sponsoring, hors médias...). Chaque support a ses caractéristiques, son coût et son efficacité. Certains supports offrent une grande précision : presse spécialisée, presse locale, mailings. D'autres ont pour eux la puissance du bulldozer (télévision). Chaque support a un prix : pour quelques milliers d'euros, on peut

avoir une page dans un mensuel. Pour trente secondes à la télévision, selon l'heure, il faut compter en dizaines, voire en centaines de milliers d'euros par passage. Un spot court n'est pas forcément moins efficace. Un célèbre spot Cachou Lajaunie de sept secondes a fait un malheur.

Pendant longtemps, les agences étaient rémunérées par des « commissions » sur l'achat d'espaces. Cela donnait lieu à des pratiques pour le moins opaques... Plus récemment, des centrales d'achat d'espaces publicitaires se sont constituées (après la loi Sapin de 1992 interdisant les commissions), entrant en concurrence avec les régies des agences.

Le rôle essentiel de l'agence est de « créer » le message. L'univers de la création publicitaire est un univers curieux et plaisant puisqu'il est sujet à une sorte de narcissisme obligatoire. Ainsi, une agence de publicité est condamnée, avant même de commencer à faire de la publicité pour les autres, à faire sa propre publicité. Cela consiste la plupart du temps à annoncer avec tambours et trompettes la mise au point non d'une autre méthode mais de *la* méthode. La mode joue là le rôle de bûcher aux vanités, où ce qu'on encense aujourd'hui a vite fait de rejoindre les poubelles des méthodes publicitaires déjà bien pleines de ce qu'on a encensé hier. Dans ce domaine, on aura tout vu, de la règle des trois « S » d'Ernest Dichter (1907-1991) – subsistance, sexualité, sécurité – à la « star stratégie » chère au « fils de pub » Jacques Séguéla (né en 1934) et de l'USP (*unique selling proposition*) de David Ogilvy (1991-1999) à la « disruption » de Jean-Marie Dru (né en 1947). Selon le philosophe Edgar Morin (né en 1921), la publicité a connu trois âges : un premier âge où elle se limitait à informer et faire identifier un produit, un deuxième où l'information était accompagnée d'une

incitation à l'achat, et un troisième, le nôtre, où la publicité prend comme levier essentiel les motivations inconscientes des consommateurs. Selon Alfred Denner, « le consommateur n'acquiert pas des objets, mais des symboles ; il procède, ce faisant et de la manière la plus inconsciente, à des identifications (culte du héros, de la vedette, etc.) ; il exprime tout son être profond quand il consent à la dépense et non parfois sans un sentiment décisif de culpabilité » (*Principe et pratique du marketing*, 1971).

Tout message publicitaire doit aujourd'hui faire ses comptes avec un certain nombre d'impératifs, qu'on synthétise dans l'acronyme **AIDA** : attention, intérêt, désir, achat :

- **Attention.** Le premier impératif consiste en effet à percer la carapace d'indifférence. Tout individu s'entoure aujourd'hui, consciemment ou pas, d'un certain nombre de barrages visant à se protéger de la publicité. Les méthodes utilisées pour passer outre ces barrières individuelles sont innombrables : le sexe, la surprise, la beauté, la tendresse... L'ironie et l'autodérision sont souvent de mise, ainsi que le second degré. Lors de ses difficultés, Nike avait contacté le célèbre avocat défenseur des consommateurs Ralph Nader pour lui proposer de tourner un spot dans lequel une voix off aurait dit : « Message de Nike : voici une autre tentative éhontée de vendre des chaussures. » Un comique bien connu a voulu lancer un spectacle avec le slogan : « N'y allez pas, c'est une m... ». Il a été entendu ;

- **Intérêt.** On peut le susciter en s'adressant à la raison du consommateur

(« Pourquoi payer plus cher ? »), mais également en s'adressant à son inconscient, en exaltant des pulsions latentes (force, rage, envie) et, pourquoi pas, en le culpabilisant (« Avez-vous pensé à l'avenir de vos enfants ? ») ;

•
Désir. C'est le moment crucial. L'alchimie se fait, ou ne se fait pas. Si elle se fait, c'est souvent inconsciemment. L'adéquation du message avec le terrain psychologique de l'individu est essentielle. Une société française avait pensé vendre son cognac au Japon en présentant une bouteille poussiéreuse dans la pénombre devant de vieilles pierres, les oripeaux de la noblesse et de la tradition. L'agence locale a crié au scandale : au Japon, la poussière, c'est de la saleté et les vieilles pierres n'ont rien de noble. On a fait une pub avec une bouteille bien propre posée sur du bois blanc, en pleine lumière ;

•
Achat. Pour que le processus aboutisse à l'achat, il faut que le message soit mémorisé – ce qui n'est pas évident. Un Français moyen (qui a un vocabulaire de 1500 mots) est exposé, dans un supermarché, à quelque chose comme 3000 marques et produits. L'utilisation massive de jingles et de rimes a pour but de fixer la mémoire. Encore faut-il qu'on attribue le message à la bonne marque. Une pub de l'agence BDDP qui mettait en scène des huîtres en tube avait un fort taux d'agrément. Le problème est que les gens ne se souvenaient pas que c'était une pub pour le... sucre. Nescafé, un moment, a donné à ses produits une image sud-américaine par la mise en scène d'un train multicolore se tortillant dans un paysage andin au son d'une

chanson (« La colegiala ») qui est devenu un tube planétaire. Lorsque ses concurrents ont essayé dans leurs spots de donner à leur tour une image latino-américaine de leurs produits, on s'est aperçu que leurs pubs faisaient bien augmenter les ventes... mais de Nescafé ! Un cas de cannibalisation publicitaire.

Nestlé et Renault : ils se sont payés leur poire

Si on voulait donner un seul exemple de belle réussite et d'échec cuisant, on pourrait décerner un prix spécial à deux publicités ayant comme sujet principal une poire.

La publicité pour le chocolat pâtissier Nestlé consistait en un clip très simple : du chocolat fondant coulant sur une poire épluchée et une musique où dominait un cliquetis de percussions. Une réussite totale, tant du point de vue artistique que du point de vue commercial. Le spot a eu une longévité exceptionnelle (il date de 1976 et, en 1998, on en a tourné une troisième version). Les experts qui se sont penchés sur cet exploit de l'agence FCA ! BMZ soulignent l'aspect simple et « fondamental » du message. Le clip met en scène une sorte de fusion primordiale des contraires : le noir et le blanc, le chaud et le froid, le liquide et le solide. Cette rencontre des contraires se marie parfaitement bien avec la dimension sensuelle (presque sexuelle) du chocolat. Le message expose la quintessence du plaisir, sans artifices et sans rajouts, sans vulgarité non plus. La même pub avec une banane à la place de la poire eût été trop explicite, donc trop vulgaire. Du plaisir subtil, on serait passé à la pornographie pure et simple : une horreur. L'agence a essayé de remplacer la poire par une brioche : ce fut un échec, la magie n'agissait plus.

Renault a aussi tenté d'exploiter la poire. Au début des années 1970, le constructeur innove en lançant la Renault 14, une voiture à l'aérodynamisme soigné et faisant la part belle à l'habitabilité. Le profil particulier de la voiture (petit compartiment moteur, gros habitacle) donne aux créatifs l'idée de comparer la voiture à une poire. La

campagne se fait en deux temps : une première phase de *teasing* (aguichage) où est affichée une belle photo de poire, sans aucune référence de marque ou de produit, puis, dans un deuxième temps, une photo de la R14, où on explique que « la poire », c'est elle. Des spots télé et cinéma reprennent cette idée. Le résultat est catastrophique. Non seulement la pub ne plaît pas, mais elle suscite agressivité et sarcasmes vis-à-vis de la marque et de ses représentants. La carrière de la Renault 14 a failli être compromise par ce lancement calamiteux. L'idée de la poire était sans doute inadéquate pour connoter une voiture.

La décision d'achat n'est donc pas une affaire simple. Elle ne met pas en jeu un personnage unique mais plusieurs types d'acteurs que les publicitaires ont appris à distinguer : l'initiateur, le prescripteur, le décideur, l'acheteur, l'utilisateur... Dans une famille, par exemple, les rôles sont distribués différemment selon les produits. Les enfants sont de plus en plus les cibles privilégiées.

La publicité est-elle efficace ?

Il est de bon ton de se poser la question de l'efficacité de la publicité. On pense parfois qu'elle est totalement inutile. Ainsi, il est courant de voir tel ou tel économiste souligner des chiffres, issus de n'importe quel sondage, indiquant que les consommateurs se déclarent peu touchés par la publicité. La vérité est peut-être celle de ce vieux dicton, bien connu dans les milieux de la publicité : « Je sais qu'une moitié de mes dépenses publicitaires ne sert à rien ; mais je ne sais pas laquelle. »

Et, en effet, une partie non négligeable de l'arrosage publicitaire tombe sur un terrain imperméable. Le but de la publicité n'a jamais été de faire acheter des couches-culottes à

quelqu'un qui n'a pas d'enfant, ni des pneumatiques à qui n'a pas de voiture. Allons plus loin sur ce dernier exemple : les publicitaires savent pertinemment que, parmi la population d'automobilistes, une moitié laisse le choix des pneumatiques au garagiste chargé de l'entretien de la voiture. Ceux-là aussi sont intouchables. La cible est par définition réduite. Mais reste que, sur cette cible, la publicité est d'une efficacité redoutable.

Dans un pays comme la France, les dépenses publicitaires se comptent en centaines de millions d'euros par an pour chacun des plus gros annonceurs. Il serait naïf de croire que cet argent est dépensé légèrement. Une chose est sûre : s'il est un secteur pour lequel la publicité est tout simplement vitale, c'est celui des médias. La presse écrite, la radio et la télévision et, bien entendu, Internet, vivent en grande partie de la publicité. Les chaînes de radio et de télévision commerciales lui doivent 80 % de leurs ressources, la presse écrite autour de 50 %. Ainsi, c'est l'essentiel d'un secteur réellement stratégique, celui de l'information, qui vit de la publicité.



À retenir

Une mention particulière doit être faite au dernier des médias : Internet. Les potentialités de ce support sont telles (notamment par sa capacité à cibler les consommateurs) que la valeur extraordinaire qu'ont assumée certains prestataires de services (pourtant gratuits) comme Google ou Facebook est exclusivement liée à leur potentiel publicitaire. AOL avait, avant le krach des valeurs Internet, une capitalisation boursière supérieure à celle de Boeing. Aujourd'hui, Google a une capitalisation boursière bien plus importante que celle de

Big Data is watching you

Le marketing s'est enrichi ces dernières années d'une nouvelle technique : le *Big Data*. Les entreprises ont compris qu'avec l'informatisation elles disposaient d'une énorme masse de données qui pouvait receler de véritables trésors. L'informatisation des caisses, les cartes de fidélité, mais aussi les applications pour Smartphones, les visites sur Internet, voire vos déplacements, laissent des traces que des programmes informatiques se chargent de transformer en autant d'outils de recherche et de persuasion. Ainsi l'étude des tickets de caisse révèle la composition des « paniers ». Votre carte de fidélité, qui contient votre jour de naissance, permettra à un logiciel bienveillant de vous souhaiter votre anniversaire par SMS et de vous faire un petit cadeau à aller chercher dans le magasin (le jour où vous y allez le moins)...

Internet est devenu le lieu privilégié du Big Data. Grâce à la mise en mémoire de vos recherches on vous sert une publicité qui vous cible à travers vos centres d'intérêt. Chaque clic vaut de l'or. Les fortunes colossales de Google, Facebook et Twitter se sont construites sur ces clics. Ainsi que la victoire de Trump, en grande partie. Mais le Big Data ouvre d'autres perspectives dans de nombreux domaines, de la circulation aux effets des médicaments. La masse de données est bien la plus importante que les chercheurs aient jamais eue. Et, qui plus est, ils disposent de logiciels capables de trouver des lois, des corrélations, *tout seuls*, comme des grands...

Au cours des dernières années, les grands du Net ont développé une nouvelle branche d'activité fondée sur l'accès, par Internet, au Big Data : le *Cloud computing*. Des services qui vont de la location de logiciels au stockage de données en passant par la mise en réseau ou la création de plateformes.

Microsoft Azure, Google BigQuery ou *Amazon Web Services* se sont emparés de ce secteur qui est devenu en très peu de

temps une véritable vache à lait pour les GAFAM. Les bénéfices se chiffrent en milliards.

Le boom de la finance

Qui n'a pas entendu parler de la Bourse ? À la radio, à la télévision, on nous parle d'elle aussi régulièrement que du temps qu'il fait. Pourtant, seuls moins de 10 % des Français y ont accès, très indirectement souvent, et pour des sommes peu conséquentes dans l'immense majorité des cas. Mais étant donné le cas qu'on fait de sa santé, de ses humeurs, de ses sentiments, il doit s'agir d'un lieu très important. Une sorte d'antre impénétrable où des initiés se livrent à une espèce d'alchimie mystérieuse, visant à transformer non plus le plomb en or (« Vu le cours de l'or, ce n'est pas très intéressant », vous dirait l'initié avec un clin d'œil entendu), mais l'argent en plus d'argent, la richesse en plus de richesse.

Il aura fallu un homme du calibre d'un de Gaulle pour oser affirmer que « la politique de la France ne se fait pas à la corbeille ». Pourtant, depuis, il semble que personne ne se soit préoccupé de remettre le monstre à sa place, bien au contraire. À gauche comme à droite, on s'incline devant elle, on la respecte, on la craint. Dire que la Bourse est devenue un lieu essentiel de nos économies est, par ces temps de financiarisation, une banalité. D'importante qu'elle a toujours été, elle est devenue, depuis un quart de siècle, bien plus qu'un simple marché : c'est le centre nerveux du capitalisme, son cerveau. C'est le cœur d'un système qui est censé ne pas en avoir.

Un marché... capital : les produits boursiers

La Bourse est au départ un marché comme un autre. On y vend et on y achète des *valeurs mobilières*. La Bourse dont on parle toujours est, en effet, la *Bourse des valeurs* (à ne pas confondre avec la *Bourse de commerce*, où on négocie des matières premières). Ici, ce qu'on vient chercher, c'est du *capital*.

La Bourse est en effet, avant tout, un fantastique outil de financement. Accéder à la Bourse, sur n'importe quel marché, c'est pour une entreprise atteindre le nirvana. Les entreprises, ou l'État, peuvent se procurer du financement en émettant des valeurs mobilières (actions et obligations). Une fois émis, ces titres peuvent être vendus et revendus. Et c'est là que l'outil de financement devient autre chose : un outil de spéculation ; car la valeur des titres varie de jour en jour, d'heure en heure. Dès lors, il suffit d'acheter au bon moment et de vendre au bon moment...

Pendant longtemps, on ne trouvait à la Bourse que deux types de titres : les actions et les obligations. Au cours des dernières décennies, on a connu une multiplication des produits proposés. Certains, dont la définition même frise l'ésotérisme, méritent le déplacement.

Action !

Commençons par le produit boursier le plus emblématique : l'*action*. L'action se définit comme un titre représentatif de la propriété d'une part du capital d'une entreprise. Le détenteur d'une action a trois droits :

- **Le droit de propriété.** En tant que propriétaire d'une part du capital, tout actionnaire participe aux assemblées générales des actionnaires. Si les petits porteurs ne s'intéressent guère à cet aspect du problème, pour les autres, la

qualité première des actions est ce pouvoir. Avec plus de la moitié des actions en poche, vous êtes le maître absolu de l'entreprise. Si une part importante du capital est dispersée dans le public, 20 % ou 30 % suffisent. Mais dans ce cas, gare au *raid* : un achat massif d'actions par un malintentionné quelconque peut vous mettre en minorité, et dans de sales draps ;

•
Le droit aux bénéfices. En tant que propriétaire, l'actionnaire a droit à une part des bénéfices que réalise l'entreprise. Si les affaires vont bien, l'entreprise peut même distribuer des actions gratuites. L'actionnaire traditionnel, en bon père de famille, garde ses actions et accumule les dividendes. Ce patrimoine, qui sur le long terme ne peut que prospérer, sera légué aux descendants ravis ;

•
Le droit de céder l'action et d'empocher une plus-value. L'actionnaire peut à tout moment vendre son action. C'est d'ailleurs la première qualité de la Bourse que d'en assurer la liquidité immédiate. Bien entendu, si le prix de vente est supérieur aux prix d'achat, on réalise une plus-value, un profit. Les spéculateurs n'envisagent d'opération boursière que sous cet angle.

2500 tonnes d'actions au feu !

Le 3 novembre 1984, les actions et obligations sont dématérialisées au désespoir des *scripophiles* (personnes qui collectionnent les actions qui ne sont plus cotées en Bourse), qui regretteront toujours dès lors le style art déco du titre Bazar de l'Hôtel de Ville ou l'action du casino de

Monaco, illustrée par Duchamp. Depuis ce jour, toutes les valeurs mobilières ne sont plus que des inscriptions informatiques dans les mémoires des banques.

La dématérialisation des titres était devenue une ardente obligation, compte tenu des frais gigantesques que constituait leur manipulation (quelque 300 millions d'euros annuels) et de la difficulté qu'avaient les banques à « connaître » leurs clients. L'instauration de l'impôt sur les grandes fortunes, en 1982, poussa le gouvernement, pour des raisons similaires, à hâter le vote de la loi de dématérialisation. Le 3 mai 1988, ultime délai pour la remise des valeurs en papier, 3,5 millions de titres manquent à l'appel. Oubliés, perdus ou trop bien cachés. Les autres sont incinérés sous bonne garde à Issy-les-Moulineaux et à Saint-Ouen.

Pendant plus de trente ans, la Sicovam (Société interprofessionnelle pour la compensation des valeurs mobilières) s'était chargée avec bonheur de la manipulation physique de centaines de millions de titres. En 1958, elle avait même découvert une des rares tentatives de fraude sur des actions Peugeot, grâce à la vérification pointilleuse des numéros. Au niveau européen, des organismes de compensation semblables s'étaient créés à la fin des années 1960, notamment Euroclear et Cedel. Le rapprochement entre Euroclear et la Sicovam avait donné naissance à Euroclear France. De son côté, Cedel, en fusionnant avec Deutsche Börse Clearing, mit au monde un beau bébé, appelé Clearstream...

Par obligation

Autre produit boursier important, l'*obligation* est un titre représentatif d'une créance. On prête de l'argent à une entreprise, ou à l'État, qui s'engage à nous verser un intérêt et à nous rembourser au bout d'une période déterminée. C'est un placement sans risques. Pas de syncope donc, mais un rendement inférieur à celui des actions. Et sans risques... il faut voir.



À retenir

Les Français (et les Belges), au début du siècle, étaient persuadés d'avoir trouvé dans les emprunts russes des placements en béton. Ils en furent encore plus persuadés lorsque, en 1905, le gouvernement tsariste écrasa dans le sang une révolution populaire. Cette preuve d'inflexibilité fit affluer d'autres souscripteurs. La France devint le premier créancier de la Russie. Tous furent très déçus lorsque, après une nouvelle révolution, réussie celle-là, le gouvernement bolchevique déclara qu'il ne comptait pas honorer les dettes de ses prédécesseurs. Les plus malins de nos capitalistes décidèrent, dans les années 1920, qu'il valait mieux placer leurs sous à New York.

Si les obligations ne sont pas sans risques pour les souscripteurs, elles ne le sont pas non plus pour les émetteurs. Ainsi, le célèbre emprunt Giscard, qui a rapporté à l'État 7 milliards de francs, lui en a coûté 100. On avait eu, en effet, la bonne idée d'en garantir le rendement sur le cours de l'or...

Les sicav se rebiffent

Pour démocratiser l'accès à la Bourse, on a créé dans les années 1960 les *organismes de placement collectif en valeurs mobilières* (OPCVM), notamment les *fonds communs de placement* (FCP) et les *sociétés d'investissement à capital variable* (sicav). Ces dernières sont des « paniers » d'actions et obligations composés par des banques ou des organismes financiers à l'intention des épargnants n'ayant pas les moyens de se constituer un portefeuille. Ce produit, qui permet l'accès d'un plus grand nombre d'épargnants à l'actionnariat tout en limitant les risques, a

eu un énorme succès, les avantages fiscaux aidant.

Les produits dérivés

Avec les produits dérivés, nous entrons dans une autre dimension. Les premiers produits dérivés furent inventés à Chicago sur le marché des produits agricoles, au milieu du XIX^e siècle. C'est plus récemment, dans les années 1970 et 1980, qu'ils se multiplient et deviennent la « formule 1 » de la Bourse.

Les *produits dérivés* sont au départ un outil d'assurance ou de couverture des risques. Ils ne le sont pas restés longtemps. On a très vite compris qu'ils recelaient un potentiel spéculatif explosif. En cas de hausse comme en cas de baisse.

Les produits dérivés les plus simples sont les options. Options d'achat (*call*) et options de vente (*put*).

Le principe du *call* est (relativement) simple. Vous devez acheter quelque chose dans quelques mois et vous avez peur que son prix, d'ici là, augmente. Vous achetez une *option d'achat* (*call*), une sorte de bon de commande qui, pour un prix modeste, vous permet de payer dans quelques mois le bien au prix d'aujourd'hui. Voilà, l'affaire est faite. Vous êtes protégé contre le risque et les mauvaises surprises. Prenons un exemple : une compagnie pétrolière sait que dans trois mois, elle aura besoin de 100000 barils de pétrole. Le baril coûte aujourd'hui 70 dollars. Les tensions au Moyen-Orient font craindre une hausse du prix du pétrole. La compagnie achète des options d'achat sur 100000 barils à 70 dollars. Chaque option lui coûtera, par exemple, 1 dollar. Trois mois, après elle fera jouer son option et paiera son pétrole 70 dollars, même si à ce moment-là le prix sur le marché est de 150 dollars le baril.

Ce qui est possible pour l'acheteur l'est également pour le vendeur : si le premier a peur que le prix augmente, le second a peur que le prix baisse. Pour celui-ci, il existe le même genre de protection : il suffit d'acheter des *options de vente* (put). Lui aussi pourra vendre à un prix défini à l'avance, et éviter les désagréments de la baisse.

Il existe aujourd'hui une multitude de produits dérivés. La panoplie est très large : options, warrants, bons de souscription, *futures*. Les produits dérivés portent sur une multitude de produits réels qu'on appelle les *sous-jacents* :

- Les matières premières et l'énergie ;
- Les produits agricoles ;
- Les monnaies ;
- Les actions ;
- Les taux d'intérêt ;
- Les indices boursiers ;
- L'acier, le carbone (ce sont là les derniers futures arrivés).

Les produits dérivés se négocient sur des marchés spécifiques. Les plus importants sont le New York Mercantile Exchange (Nymex), le London International Futures Exchange (Liffe), le Chicago Board of Trade (CBOT) et le Chicago Mercantile Exchange (CME). À Paris, on trouve le Marché des options négociables de Paris (Monep), désormais intégré au Liffe de Londres.

Les marchés et les cotations

La Bourse a énormément évolué au cours des dernières décennies. Depuis les années 1980, elle connaît une mutation permanente grâce à l'informatisation et à la télématique. Auparavant, la cotation des titres se faisait à la crie, autour de la corbeille. Les agents de change confrontaient en quelques minutes l'offre et la demande de chaque action avec des signes incompréhensibles dans une agitation digne d'un marché aux poissons. Aujourd'hui, tout passe par des systèmes informatiques : les ordres, drainés par les sociétés de Bourse, sont confrontés automatiquement par les ordinateurs qui crachent instantanément leur « cotation assistée en continu ».

Le principe de base n'a guère évolué : un titre qui est plus demandé qu'offert voit sa valeur, son cours, augmenter. Un titre plus offert que demandé voit sa valeur baisser. Le miracle est que tout titre trouve toujours preneur, c'est le prix qui égalise toujours l'offre et la demande. La gestion du marché est assurée en France par la société Euronext, dans laquelle on a fondu les Bourses de Paris, d'Amsterdam, de Bruxelles et de Lisbonne.

Le bon déroulement des opérations (notamment en ce qui concerne l'information, véritable nœud gordien de toute l'activité boursière) est contrôlé par l'*Autorité des marchés financiers* (AMF), qui a pris la place de la Commission des opérations de Bourse (COB). Ce même rôle est assuré aux États-Unis par la *Securities and Exchange Commission* (SEC).

Les places boursières les plus importantes sont, dans l'ordre, celles de New York (New York Stock Exchange), de Tokyo, de Shanghai,

de Londres, de Hong Kong et de Paris. New York représente pas moins de 60 % de la capitalisation boursière mondiale. Londres et Tokyo 10 %, Paris 5 %.

Le High Frequency Trading : spéculer plus vite que son ombre

« Les marchés financiers sont à la recherche permanente de l'invention de la roue », disait JK Galbraith. Au début du nouveau millénaire les techniques boursières en ont inventé une nouvelle, et qui tourne très vite : le High Frequency Trading (« trading à haute fréquence »). Grâce à l'apport de l'informatique les ordres d'achat et de vente peuvent se faire désormais en microsecondes, c'est-à-dire en *millionièmes* de seconde. Non que les traders soient tout à coup devenus plus pressés, mais parce que à cette vitesse on peut jouer des *milliers de fois à la seconde* sur les plus infimes variations des cours et réaliser des bénéfices *in fine* très consistants. Le problème est que le HFT présente plusieurs défauts : l'opacité, la manipulation, l'instabilité. L'opacité vient du fait que, à cette vitesse, les passeurs d'ordres sont anonymes (les *dark pools*). La manipulation est rendue possible, voire inévitable, par la vitesse à laquelle on peut passer mais aussi *annuler* les ordres : le marché est en permanence intoxiqué par des ordres passés et aussitôt annulés. Le HFT peut provoquer enfin une instabilité d'une espèce nouvelle : la *flash krachs*. Les cours peuvent plonger en quelques minutes, et se rétablir rapidement si tout va bien, sans que personne sache pourquoi. C'est arrivé pour la première fois le 6 mai 2010 : l'action du géant Procter & Gamble a perdu 50 % sans raison et en quelques secondes. Ça s'est reproduit lors de l'introduction en Bourse ratée de Facebook (2012). En août 2012, Knight Capital, géant du HFT, a perdu 440 millions de dollars en trente minutes à la suite d'un bug informatique.

De la spéculation au krach

La Bourse ne serait pas ce qu'elle est sans la spéculation. Cette activité si simple qui consiste à acheter quand le prix est bas et à vendre quand le prix est haut, a – reconnaissons-le – mauvaise presse. Dans la culture occidentale, une telle manière de s'enrichir n'est traditionnellement pas bien vue : chez les Romains, les spéculateurs étaient lapidés ; au Moyen Âge, on leur promettait les flammes de l'enfer, ou plus concrètement celles des bûchers. Notre société, qui a souvent payé très cher les errements spéculatifs (la crise de 1929 pour ne citer qu'elle), semble s'être réconciliée avec cette activité, qui passe désormais pour une activité de haute spécialisation, de grande intelligence et surtout de grande efficacité. Comment pourrait-on, dans une société fondée sur l'argent, ne pas admirer ceux qui en gagnent énormément et très vite ?

Le B.A.-BA du spéculateur

Comment jouer à la Bourse ? Rien de plus simple. Il suffit, au départ, d'avoir de l'argent. Et surtout de ne pas avoir besoin de cet argent. À partir de là, tout est permis. À condition de respecter quelques principes simples :

- **Faire comme les autres, avant les autres.**

On achète quand personne n'achète, on vend quand tout le monde achète. Et on achète de nouveau quand tout le monde vend. Des fortunes colossales se sont faites, ou se sont consolidées, ainsi. Par exemple, celle de Joseph Kennedy (1888-1969), dans les années 1930. Bien entendu, celui qui fait comme les autres après les autres va tout droit à la ruine. Les Anglo-Saxons l'appellent, justement, *the better fool* (« le roi des c... ») ;

•
Entendre l'herbe pousser. On peut emprunter au camarade Lénine un conseil précieux : « Le bon bolchevik est celui qui, l'oreille collée au sol, entend l'herbe pousser. » Cela signifie qu'on doit être à l'affût de la moindre nouvelle, du moindre signe annonciateur d'une évolution. On raconte que, quelques semaines avant octobre 1929, en plein boom boursier, un magnat de la finance, en allant à son bureau, s'arrêta pour se faire cirer les chaussures. Le cireur le reconnut et lui confia, heureux, qu'il avait lui aussi acheté quelques actions. En arrivant à son bureau, l'homme réunit son staff et ordonna qu'on vende tout. À ses collaborateurs incrédules qui lui faisaient remarquer que la Bourse n'avait jamais autant grimpé, il fit simplement remarquer : « Si les cireurs de chaussures achètent des actions, c'est que la catastrophe n'est pas loin. » Le « bon bolchevik » avait compris, par son bref échange, que la hausse des cours avait attiré à la Bourse tout un tas de nouveaux acheteurs, et que la demande, anormalement élevée, avait créé une « bulle » qui ne pouvait qu'éclater ;

•
Acheter au son du canon et vendre au son du violon. En clair, acheter quand ça va mal et vendre quand ça va bien. C'est une variante du « faire comme les autres, avant les autres ». Car les arbres ne montent jamais jusqu'au ciel. Voilà un dicton que l'expérience boursière a maintes fois confirmé. Plus facile à dire qu'à faire, surtout quand « ne rien faire » signifie gagner de l'argent. Se retirer à ce moment-là du marché, plus qu'une preuve de sagesse, est une preuve de courage.

L'homme d'affaires Jimmy Goldsmith (1933-1997) a su le faire avant 1987. D'autres ont profité de l'effondrement des cours en 2008 pour acheter massivement. George Soros a dit à cette occasion : « Je suis comme un enfant dans un magasin de confitures » ;

•
Le levier, c'est l'arme fatale. Les spéculateurs ont une sorte de totem, une idole, un « truc extra », c'est l'effet de levier. Le *levier*, avec lequel Pythagore affirmait pouvoir soulever le monde, est, à la Bourse, tout mécanisme amplifiant la capacité de gain d'un investissement. Le levier le plus simple est l'endettement.

Dans les années 1920, aux États-Unis, on a inventé les *call loans*, des achats d'actions à crédit. Pour une mise de départ de 10, la banque vous prête 90 et vous achetez 100 d'actions. Quelque temps après, vos actions valent 120. Vous les vendez, vous remboursez la banque et (oublions commissions et intérêts), vous empochez une plus-value de 20. Si vous n'aviez acheté que 10 (au comptant), vous auriez réalisé une plus-value de 20 %. Grâce à l'effet de levier, votre gain est de 100 %. Merci qui ? Bien qu'il ait créé quelques problèmes en 1929, ce système est encore couramment utilisé à la Bourse. C'est même le système d'achat de base.

Précisons ce dernier principe. Dans l'histoire, on a exploré plusieurs types de levier. Dans les années 1980, Michael Milken (né en 1946) a inventé les obligations à haut rendement, qu'on a très vite surnommées les *junk bonds* (« obligations pourries »). Il s'agissait d'obligations pouvant rapporter plus de 20 % par an puisqu'elles étaient

destinées à financer des opérations financières risquées, notamment des offres publiques d'achat (OPA) hostiles, des prises de contrôle de sociétés sur effet de levier (*leverage buy out*). Milken, avec sa banque, la Drexel Burnham Lambert, levait des sommes colossales au profit de financiers ambitieux, comme James Goldsmith. Ceux-ci achetaient de grandes sociétés en difficulté mais ayant de beaux *actifs dormants* (terrains, immeubles). Ils les découpaient et les vendaient en réalisant d'énormes profits.

Ces profits faisaient le bonheur de Milken, et de tous ses clients. En 1987, son revenu fut de 550 millions de dollars (l'équivalent de 250 smic par jour, 3000 dollars la minute, en ne comptant que les heures ouvrables). Après avoir accumulé des revenus inouïs, Milken a accumulé les chefs d'inculpation (quatre-vingt-dix-huit exactement) et s'est retrouvé en prison avec bon nombre de ses collaborateurs.

Le grand frisson en option(s)

Depuis quelque temps, les spéculateurs disposent d'un outil extraordinaire qui relègue tous les autres au rang d'artefacts rustiques aussi lamentables pour générer de la plus-value qu'une dynamo de bicyclette l'est par rapport à une centrale nucléaire pour produire de l'électricité. Prenons un exemple simple : imaginez qu'au temps 1, une action soit cotée 100 euros. Vous prévoyez d'en acheter un certain nombre dans trois mois et vous avez peur que son cours monte. Vous allez souscrire une option d'achat (un call) qui vous permet d'acheter l'action au temps 2 (dans trois mois) au prix du temps 1. Ce call vous coûte 1 euro. Imaginez maintenant qu'à l'approche du temps 2, vos craintes se soient réalisées et que l'action cote désormais 121 euros. Si vous en avez réellement envie,

vous pouvez acheter votre action 100 et faire une belle affaire. Sinon, vous pouvez revendre votre option.

Combien pouvez-vous la revendre ? Posez la question à un quidam qui passe, il fera le calcul que voici : quelle est la valeur d'un papier qui me permet d'acheter 100 euros une action qui en vaut 121 ? Si on répond 20 euros, on ne doit pas être loin de la vérité. Précisons : au temps 1, j'aurais pu, avec 100 euros, acheter une action 100. Au temps 2, j'aurais pu la revendre 121. J'aurais réalisé une plus-value royale de 21 %. Avec ces mêmes 100 euros, j'aurais pu acheter 100 options d'achat à 1 euro pièce. Au temps 2, ces options valent 20 euros pièce. En tout, ça fait 2000 euros. Et une plus-value, si on compte bien, de 2000 % ! Voilà l'intérêt d'une option. Transformer une plus-value de 20 % en plus-value de 2000 %, qui dit mieux ?

Un détail : que se passe-t-il si au temps 2 le cours de l'action, au lieu d'augmenter, diminue, même d'un centime ? Combien vaut mon option d'achat si l'action, au temps 2, cote 99,99 euros ? Reposons la question au quidam qui passe. Il fait le calcul que voici : quelle est la valeur d'un bout de papier qui me permet d'acheter 100 euros une action qui, sur le marché, en vaut 99,99 ? Si on répond « que dalle ! », on ne doit pas être très loin de la vérité.

C'est ça, le petit problème des options. On peut gagner gros ; mais on peut aussi tout perdre. N'est-ce pas, monsieur Kerviel ? À moins que... Dans la spéculation à l'ancienne, on ne pouvait tirer profit d'une baisse qu'en achetant et en attendant des temps meilleurs pour revendre. Avec les produits dérivés, on peut transformer une baisse en gain direct. Car il existe un autre type d'options, les put ou options de vente, qui permet cette gageure. Un put est à l'origine un mécanisme de protection des vendeurs contre une baisse des prix. Le raisonnement est parallèle à celui décrit plus haut : au temps 1, on achète une option qui permet de vendre au temps 2 au prix du temps 1. Dès lors, si au temps 2 le prix a baissé, l'option prend de la valeur, car elle permet de vendre le produit, ou le titre, plus cher que le prix du marché. En clair, en ayant un put, vous avez la possibilité de vendre, mettons 100 euros, une action que vous pouvez acheter sur le marché 80. La baisse permet de réaliser des profits, tout comme la hausse.

On peut donc parier sur une hausse comme on peut parier sur une baisse... Mais alors, pourquoi ne pas parier sur les deux en même temps ? Personne ne vous l'interdit. On peut très bien acheter des calls et des puts en même temps. Donc parier en même temps sur pile et face. À ce moment-là, il faut prier (très fort) pour que le cours de l'action (ou du sous-jacent) connaisse une variation *très* forte. Soit à la hausse, soit à la baisse. Les gains réalisés d'un côté compensant largement les pertes subies de l'autre. Si le cours ne varie pas (ou varie faiblement), vous perdez tout ! C'est désespérant... Allez, vous avez une dernière chance : il existe des produits dérivés qui vous permettent de miser sur la... stabilité d'une valeur !

Les sots sont tôt ou tard séparés de leur argent

Mais en quoi consiste la sottise ? Ignorer les conseils précédents en serait déjà un signe. Selon Galbraith, il en est un autre qui ne trompe pas : associer la réussite à l'intelligence...

En 1994, deux économistes en odeur de prix Nobel, Myron Scholes (né en 1941) et Robert Merton (né en 1944), participent, avec un trader réputé, John Meriwether (né en 1947), à la création du fonds d'investissement le Long-Term Capital Management (LTCM). Sachant que les deux sommités travaillaient sur les marchés dérivés et que Scholes avait mis au point une formule révolutionnaire permettant de calculer la valeur des options, les clients se sont précipités, attirés par la promesse de réaliser d'importants gains, quelle que fut l'orientation des marchés. Et pas n'importe quels clients : des banques centrales, y compris une d'un pays du G7, en faisaient partie.

Jusqu'en 1997, tout se passe bien. En trois ans, le LTCM a multiplié par trois les capitaux qu'on lui avait confiés. Cette même année, les

deux économistes reçoivent le prix Nobel. Mais cette même année encore se déclenche la crise asiatique. Ayant pris des risques inconsidérés, le LTCM connaît en 1998 des pertes de 12 milliards de dollars et frôle la faillite, risquant d'entraîner des pans entiers de la finance internationale dans le gouffre. C'est l'intervention de la Banque centrale qui permet d'éviter le pire. Dès lors, les prix Nobel reviennent à leurs chères études... « Le génie financier précède la chute... » (Galbraith).

Autre exemple, rendu célèbre par le cinéma : dans les années 1980, les responsables de la très huppée banque Baring's s'extasiaient devant les exploits de leur jeune trader de Singapour, Nick Leeson (né en 1967). Celui-ci, en jouant sur les marchés de produits dérivés, engrange des dizaines de millions de dollars de profits. Aveuglés par tant de réussite, les responsables laissent le champ libre au jeune homme, qui parie inconsidérément sur la hausse du Nikkei. Lorsque l'indice japonais commence à baisser, Leeson, épouvanté par ses pertes (50 millions de livres en une seule séance), mise de nouveau sur la hausse des sommes colossales prélevées frauduleusement sur les fonds de la banque et de ses clients. Personne ne s'en aperçoit et le Nikkei continue de baisser. La martingale de Nick se révèle suicidaire. En définitive, c'est quasiment un milliard de livres que le petit génie fait perdre à sa banque, mise en faillite et rachetée pour la somme symbolique d'1 livre.

Le cas de Jérôme Kerviel est tout à fait comparable. Ayant « joué » sur des produits dérivés la somme inouïe de quelque 50 milliards d'euros à l'insu de ses supérieurs de la Société Générale, l'auguste Breton a réussi à en perdre presque cinq. La justice a estimé qu'il avait agi seul et qu'il était le seul responsable. Elle l'a donc

condamné à cinq ans de prison et à rembourser 4,9 milliards, puisque « ses actes ont incontestablement porté une atteinte à l'ordre public économique international dont l'impact financier a pu être finalement circonscrit par la réactivité de la banque ».

Le jugement dresse un portrait étonnant de Jérôme Kerviel : « réactivité fulgurante », « sang-froid permanent », « impassibilité trompeuse », « compétence technique reconnue », « solide réputation d'efficacité », « à l'aise dans le maquis informatique et financier », « a développé des stratégies innovantes et appréciées de ses supérieurs ». Cet homme « indemne de trouble mental » n'avait-il donc pas de faille ? Pas grand-chose : « Tout au plus était-il constaté que le mis en cause consultait une plate-forme de voyance sans que l'on puisse déterminer si ces démarches avaient un lien avec les décisions qu'il prenait dans le cadre de son activité professionnelle. »

Un coup de *put*

Un des à-côtés les plus troublants du 11 Septembre est lié à la possibilité que certains aient tiré profit de la baisse des actions grâce aux produits dérivés. Ben Laden a-t-il profité du 11 Septembre pour réaliser un joli coup en Bourse ? Théoriquement, c'est plus que possible. Si c'était vrai, ce serait sans doute le plus terrifiant délit d'initié de l'histoire. Ben Laden savait que le cours d'un certain nombre d'actions, notamment celles des sociétés d'assurance du World Trade Center, allaient être durement affectées par l'attentat. Il aurait suffi d'acheter un gros paquet de *put* (options de vente) sur ces actions pour être assuré de faire une énorme plus-value. Ben Laden l'a-t-il fait ? Les autorités américaines ont jeté un voile pudique sur les transactions concernant les sociétés liées au WTC dans les jours ayant précédé l'attentat.

Les plus beaux krachs de l'histoire

Les krachs boursiers sont parmi les moments les plus singuliers de la vie économique. Après une période de forte hausse des cours boursiers, en quelques jours, voire en quelques heures, les cours s'effondrent : tout le monde se précipite pour vendre, c'est la panique. Des milliards s'évaporent. Folie ou, au contraire, extrême forme de rationalité ?

La tulipomanie

Le premier krach de l'histoire moderne ne porte pas sur des actions, mais sur une fleur innocente : la tulipe. Cette fleur, inconnue jusque-là en Europe, est introduite en Hollande dans les années 1550. Rare et admirée, elle devient très vite un symbole de luxe extrême et de richesse. Les bourgeois fortunés l'exhibent à leur table lors de repas fastueux. Peu à peu, une véritable manie se déclenche. Les bulbes se négocient à des prix inouïs. Le bulbe de *Semper Augustus*, une espèce particulièrement rare, coûte 1000 florins en 1623, deux fois plus en 1625, et 5500 florins en 1637 ! L'équivalent du prix d'une maison à Amsterdam. Des oignons encore plus rares dépassent les 6500 florins, alors que le revenu moyen annuel est de 150 florins. Les gens vendent leurs biens pour se lancer dans la spéculation. Des activités de toute sorte sont stimulées par cette folie. Une prospérité débordante baigne la Hollande.

C'est dans cette folie spéculative qu'un événement déplorable se serait produit. Un marchand ayant investi tous ses biens dans l'achat de bulbes en Orient voit enfin arriver son navire. Ravi, il monte à bord et offre des harengs à l'équipage. Au moment de compter

les bulbes, il se rend compte qu'il en manque un : un marin ignorant était en train de le manger en accompagnement de son hareng comme un vulgaire oignon ! Ça, c'est la légende bien entendu. Mais toujours est-il qu'un beau jour, vers la fin des années 1630, quelque chose se brise et la folie spéculative montre son autre versant : le précipice. En quelques mois, les prix s'effondrent, les marchands sont ruinés, entraînant la Hollande tout entière dans une récession longue et violente.

Le Jeudi noir

Le jeudi 24 octobre 1929 reste dans les mémoires comme celui de la catastrophe boursière par excellence, ayant ouvert la voie à la crise économique la plus douloureuse de tous les temps. La violence de la chute s'explique par l'ampleur particulièrement déraisonnable du boom qui l'a précédée et par un contexte particulièrement malheureux, où la stupidité des hommes a donné la pleine mesure de sa capacité de nuisance.

Les années 1920 (les Années folles) furent marquées par une expansion trompeuse : derrière une vitrine de bien-être (développement de l'automobile, du cinéma, du sport, de la radio) se cachait une réalité économique faite d'égoïsmes nationaux, d'inégalités sociales et d'incapacité des responsables (protectionnisme à outrance, politiques monétaires visant à maintenir ou rétablir la parité or, politiques déflationnistes empêchant toute hausse du pouvoir d'achat).

À la Bourse, le boom était alimenté par les achats à crédit (les *call loans*) et le développement de *sociétés d'investissement*. Ces sociétés n'avaient à leur actif que des actions et proposaient leurs propres actions à la vente. Une sorte de système de poupées russes à l'envers, où la hausse alimentait la

hausse ; d'autant plus que ces sociétés s'achetaient mutuellement leurs actions. Ces systèmes attiraient des spéculateurs du dimanche, enthousiastes et imprudents, auxquels les banques prêtaient sans retenue. Par ailleurs, le système de banques centrales étant fédéral, on eut une politique monétaire « inepte » (Friedman) : alors que Washington augmentait les taux, mettant l'industrie en difficulté, New York les maintenait bas, favorisant le crédit et la spéculation.

Dès lors, il a suffi que quelque escroc (le fameux Hatry, inventeur du photomaton) fasse faillite, que les taux d'intérêt augmentent (tardivement) et que des signes inquiétants de baisse viennent d'Europe ou des marchés de matières premières... La panique se produit dans la matinée du jeudi 24 octobre, quand 13 millions de titres sont jetés sur le marché, à « des prix qui brisèrent les rêves et les espoirs de ceux qui les possédaient » (Galbraith). Dans l'après-midi, un consortium de banquiers dirigé par Jack Pierpont Morgan (1867-1943) décide d'opérer des achats massifs pour stabiliser le marché. Chaque responsable y va de son refrain rassurant : le dirigeant de la banque centrale de New York parle de « difficultés purement techniques » ; le président Herbert Clark Hoover (1874-1964) affirme que « les affaires du pays sont assises sur une base solide et prospère ».

Après une légère accalmie, le cataclysme reprend le mardi 29. « Ce qui paraissait un jour être la fin se révélait le lendemain n'avoir été que le commencement » (Galbraith). Malgré les appels au calme de Ford, de John Davison Rockefeller (1839-1937), et même des pasteurs dans les églises, la panique s'installe. Tout est tenté. Les sociétés d'investissement en viennent même à acheter leurs propres actions sans valeur dans la

tentative désespérée d'en enrayer la chute : « Ce fut peut-être la première fois que des hommes réussirent, sur une large échelle, à s'escroquer eux-mêmes », dit Galbraith.

Que des spéculateurs imprudents aient été réduits à la faillite n'est pas le plus grave, même si certains en sont venus à se suicider. Le plus grave est que le krach déclenche une crise d'une violence inouïe : le système bancaire est ravagé, la production chute de moitié, des millions de paysans sont ruinés, des dizaines de millions d'hommes sont réduits au chômage. Avec comme horizon inévitable, l'immense boucherie de la Seconde Guerre mondiale.

Le Lundi noir de 1987

La seconde moitié des années 1980 furent celles du « big-bang » à la Bourse. Dopés par le retour au pouvoir d'un libéralisme pur et dur, par la déréglementation, les privatisations et le retour de la croissance, les marchés financiers connaissent une véritable explosion.

Le lundi 19 octobre 1987, à New York, l'indice boursier Dow Jones perd, en une seule séance, 22,6 %. C'est la plus forte baisse de l'histoire en un jour, même le Jeudi noir de 1929 est battu. Les autres places boursières suivent dans l'ordre du lever du soleil : Tokyo, Hong Kong, Paris, Londres. Le déclenchement de cette nouvelle panique est dû à la véritable guerre monétaire que se livrent Washington et Bonn, à coups de hausse des taux d'intérêt. L'augmentation des taux crève la bulle spéculative. La panique qui s'ensuit est d'une espèce nouvelle : elle ne touche pas seulement les hommes, mais également les ordinateurs. Programmées par les golden boys pour débiter automatiquement des ordres d'achat et de vente à la moindre variation des cours, les machines réagissent bêtement. Les cours

s'effondrent ; elles vendent massivement. Les cours baissent encore : elles vendent encore. En très peu de temps, 500 milliards de dollars se volatilisent.

L'ère de J. R.

Après les égarements fleuris des années 1970, la mode est à l'exaltation de l'argent et de la réussite. À la télévision, l'ignoble J. R. devient, à la surprise de ses propres créateurs, obligés de suivre les demandes du public, le héros de *Dallas* (« ton univers impitoyable glorifie la loi du plus fort »). Les golden boys et les yuppies (de YUP, *young urban professional*, jeune professionnel citadin) dont la devise est : « Think DINK » (*Double income, no kids*, « Deux revenus, pas d'enfants »), bardés de diplômes et manipulant des outils sophistiqués, prennent en main les marchés financiers, mettant sur la touche les vieux opérateurs, dépassés par les événements. Michael Milken et ses *junk bonds*, Jimmy Goldsmith et ses OPA sont les héros de cette époque marquée en France par l'ascension irrésistible de Bernard Tapie (né en 1943).

La finance et les spéculateurs deviennent des sujets récurrents au cinéma. Dans le film d'Oliver Stone *Wall Street* (1987) le héros, Gordon Gekko, prononce un discours qui contient une phrase devenue célèbre : *Greed is good* (la cupidité, c'est bon). La devise de toute une époque.

Mais la leçon de 1929 a été retenue et, cette fois-ci, l'économie est réellement saine. Très vite, les vieux opérateurs reprennent les choses en main. Les golden boys sont écartés d'abord, licenciés ensuite (20000 à Wall Street), leurs machines infernales débranchées. Les « zinzins » (les investisseurs institutionnels) achètent massivement, les taux sont baissés. Les États mettent tout leur poids dans la garantie des marchés et des intermédiaires. La tempête passe très vite et la Bourse reprend son ascension.

La crise asiatique et le e-krach

Ces deux crises se sont produites coup sur coup entre 1997 et 2000. La crise asiatique n'est pas un krach boursier à proprement parler mais a eu des conséquences financières importantes.

La reprise économique des années 1980 et 1990 fait la part belle aux économies du Sud-Est asiatique, entraînées par le Japon et la délocalisation. Prises dans l'euphorie, les entreprises de cette zone s'endettent lourdement auprès des banques, qui, oubliant toute prudence, financent des investissements surdimensionnés.

Le déclic est une crise immobilière en Thaïlande, qui met plusieurs banques en cessation de paiements. En juillet 1997, une spéculation à outrance contre le bath, la monnaie thaïlandaise, entraîne sa chute vertigineuse et celle des monnaies indonésienne, malaise et philippine (jusqu'à 75 % de baisse). La crise se répercute à l'automne sur les puissances industrielles de la zone (Corée, Taiwan, Singapour, Hong Kong), dont les entreprises et les banques sont lourdement endettées.

Pendant que l'Orient coule, en Occident on se la coule douce : chez nous, les marchés financiers qui ont été secoués par plusieurs crises successives trouvent un autre filon : les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Des entreprises minuscules mais à fort potentiel (les start-up) font des étincelles sur le Nasdaq (National association of securities dealers automated quotations, créé en 1971), le marché qui leur est consacré à New York. Chacun voit dans le moindre portail Internet une opportunité à saisir. L'exemple de Microsoft qui a créé des millionnaires à la pelle (en 1993, 2200 employés de Microsoft étaient

millionnaires) est dans tous les esprits, et tout le monde, à défaut d'imiter Bill Gates, veut pour le moins « se remplir les poumons de l'air qu'il avait respiré » (Alfred de Musset parlant de Napoléon).

Bien entendu, toute prudence est oubliée et la bulle devient colossale. Au tournant du millénaire, tout le monde retient son souffle, parce qu'on craint un « bug » le 31 décembre à minuit. Il ne se passe rien. C'est en avril que la bulle éclate sur le Nasdaq, entraînant toutes les places boursières de la planète. Le CAC 40, qui avait franchi le cap des 6000 points, se retrouve à 2300. Même les entreprises les plus solides voient le cours de leur action fondre de 50 % ou 75 %. Quant aux start-up, la plupart ont connu le sort des bulles de savon.

La crise des subprimes

« On ne prête qu'aux riches » : c'est pour avoir oublié cette maxime élémentaire que les banques américaines ont plongé l'économie mondiale dans une des crises financières les plus graves de l'histoire.

L'idée, au départ, était simple : inventer des crédits immobiliers destinés aux ménages les plus modestes et ouvrir ainsi un marché juteux. Les taux d'intérêt bas et la hausse continue des prix de l'immobilier devaient limiter les risques. Les contrats étaient stipulés sur la base de taux variables : si les taux venaient à augmenter, les mensualités de remboursement auraient également augmenté. En cas de problème, la vente du bien (à un prix plus élevé) devait permettre à chacun de s'en sortir confortablement.

En 2007, la situation dégénère : la hausse des taux alourdit les mensualités de remboursement ; des centaines de milliers de ménages sont incapables de rembourser, les ventes sur saisie se multiplient, les prix



Cela aurait pu se terminer par la faillite des banques les plus imprudentes ; ça n'a pas été le cas. Les banques ont mis en place une mécanique infernale qui, au lieu d'éviter la crise, va la généraliser : la *titrification*. Il s'agit de « noyer le poisson » en finançant ses engagements par l'émission, et la vente, de titres composés de paniers de créances (comme les *sicav*) limitant les risques. Ce « panachage » peut être accompli jusqu'à trois fois : on a ainsi des paniers de paniers de paniers de créances (les *CDO* : *collateralized debt obligations*). Ces titres en tenue de camouflage se sont vendus à travers le monde comme des petits pains ; ils avaient un avantage : des rendements d'autant plus élevés qu'ils étaient risqués. Ce risque, croyait-on, était neutralisé par la composition mathématiquement sophistiquée (c'est-à-dire incompréhensible) des *CDO*. Ainsi, au bout du compte, les banques étaient elles-mêmes incapables de connaître la valeur réelle de leurs créances.

On connaît la suite : les banques les plus touchées se sont retrouvées en situation de faillite (et n'ont été sauvées que par des crédits publics ou par la nationalisation, comme la *Northern Rock*), des centaines de milliers d'Américains ont été jetés à la rue, mais surtout le système monétaire mondial s'est exposé à la pire des catastrophes, inconnue depuis 1929 : l'effondrement du crédit (*credit crunch*), l'implosion du système bancaire, la déflation. L'intervention massive des banques centrales, prêtant sans compter aux banques, a évité le pire, mais les pertes des banques dépassent les 1000 milliards de dollars.

Madoff et le secret de la pyramide

Parmi les dégâts collatéraux de la crise des subprimes, la faillite de Bernard Madoff n'est pas le moindre. 50 milliards de dollars évanouis dans ce qui restera probablement une des fraudes les plus monumentales de l'histoire. Pour gruger ses clients, Madoff a utilisé la méthode bien connue dite de la pyramide de Ponzi.

Ponzi, au ^{xix}e siècle, a eu une idée de génie. Il s'est rendu compte que certains timbres postaux internationaux avaient une valeur différente entre les différents pays. Il a donc créé une société dont le but était d'acheter ces timbres dans les pays où ils étaient moins chers pour les revendre aux États-Unis en tirant un bénéfice substantiel. Des amateurs de bonnes affaires ont afflué, et l'affaire de Ponzi a prospéré. Jusqu'à ce qu'un jour, un journaliste curieux prenne soin de calculer le nombre de timbres nécessaires pour justifier les bénéfices colossaux annoncés. Il aurait fallu que Ponzi en achetât 160 millions alors qu'il n'en existait que 26000. Le pot aux roses étant découvert, les clients de Ponzi ont compris que leur argent s'était évanoui et que les bénéfices escomptés étaient pour le moins virtuels. En réalité, Ponzi n'achetait pas de timbres : il se contentait d'encaisser l'argent de ses clients naïfs et d'en utiliser une infime partie pour payer les bénéfices aux quelques-uns qui le demandaient. C'est ça, le secret de la pyramide : on attire beaucoup de monde avec la promesse de profits mirobolants, on paie quelques clients avec l'argent des autres et on empoche le reste.

C'est exactement ce qu'a fait Madoff. Ce qui est impressionnant et symptomatique d'un monde et d'un système, outre l'ampleur de la fraude, c'est l'incapacité totale des organismes de contrôle d'empêcher une telle embrouille. Il faut dire que Madoff était on ne peut plus crédible : n'avait-il pas dirigé le Nasdaq ? Madoff était surtout habile pour se glisser dans les milieux les plus huppés, où il laissait les clients venir à lui. Ceux-ci étaient attirés par le côté « cercle fermé » réservé aux « happy few » des affaires de Bernard. Plus instructif encore, ce côté « réservé » laissait comprendre aux « bons entendeurs »

que les affaires de Madoff n'étaient pas forcément d'une légalité à toute épreuve. Mais au diable la légalité quand de tels bénéfices sont possibles. À lire la liste des empapaoutés de Bernard, on ne peut que rester songeur...

DANS CE CHAPITRE

La crise du keynésianisme

•

La critique de l'État providence

•

La déréglementation depuis les années 1980

Chapitre 10

L'économie déchaînée

À la fin des années 1970, les économies occidentales touchent le fond. L'expérience heureuse des Trente Glorieuses s'achève dans le désordre et le doute. En 1973, le choc pétrolier a fait vaciller sur ses bases tout un modèle économique et social. Lentement mais sûrement, la conscience de la crise s'insinue dans les esprits, aussi certainement que les mécanismes économiques se voient insidieusement condamnés au dérèglement, au dysfonctionnement, aux aberrations les plus désolantes.

Si on voulait faire un état des lieux des économies occidentales au tournant des années 1970 et 1980, il serait sans appel :

- La croissance essoufflée et menacée ;
- Les États impuissants accumulent les déficits ;

- L'inflation devient galopante ;
- Le chômage explose ;
- Les conflits sociaux se durcissent.

La crise du keynésianisme

Dans ce contexte perturbé, les théories keynésiennes s'essoufflent, l'expérience française en est la preuve la plus éclatante.

Mauroy, ou la preuve par la France

La France ne fait rien comme tout le monde. Elle l'a prouvé, pour son honneur ou son malheur, à maintes reprises dans son histoire. Au début des années 1980, alors que les grandes démocraties occidentales entament leur révolution libérale, la France se lance dans ce qui est passé à la postérité comme la dernière expérience de keynésianisme pur et dur. L'échec économique du gouvernement Mauroy est donc symptomatique de la fin d'une époque.

Avec la victoire de François Mitterrand à l'élection présidentielle de 1981, la gauche revient au pouvoir après un sevrage de trois décennies. Ayant passé les Trente Glorieuses dans l'opposition, elle arrive au pouvoir avec un programme qui est le pur fruit de cette époque, le Programme commun, élaboré en 1972, date évidemment symbolique de l'avant-crise. La majorité précédente, lors du gouvernement de l'économiste Raymond Barre, entre 1976 et 1981, a pris conscience des révisions déchirantes à opérer. Mais à

avoir raison avant l'heure... Les Français ont rejeté l'austérité proposée par le professeur Barre et le « changement dans la continuité » de Valéry Giscard d'Estaing (1926-2020).

Les réformes de la gauche au pouvoir sont connues : au-delà de l'abolition de la peine de mort et de la libéralisation des ondes, symptomatiques d'un changement de mentalité, l'essentiel porte sur un très vaste programme de nationalisations. La loi du 11 février 1982 nationalise une quarantaine de banques et de groupes financiers (dont la BNP, Suez et Paribas), la Compagnie générale d'électricité (CGE), Saint-Gobain, Pechiney-Ugine Kuhlmann, Rhône-Poulenc, Thomson-Brandt.

Bien que s'inscrivant dans le prolongement de la philosophie des nationalisations de 1936 et de 1945, celles opérées en 1982 ont essentiellement pour but de donner à l'État les moyens de lutter contre la crise économique. La nationalisation des banques doit permettre à l'État de piloter une politique d'investissements lourds ayant comme objectifs premiers l'emploi, la recherche technologique et le renforcement des secteurs jugés prioritaires par le plan. Les entreprises nationalisées doivent par ailleurs devenir des exemples de progrès social et accompagner l'application des lois Auroux pour une plus grande participation des employés dans la vie des entreprises. La France caresse le rêve d'une « économie mixte » dans un pays modernisé par la loi de décentralisation.

Du point de vue du pilotage économique, la politique de Pierre Mauroy est caractérisée par une volonté, purement keynésienne, de relancer l'activité économique par la « consommation populaire ». Dans cette optique, les bas revenus (smic – salaire minimum interprofessionnel de croissance –,

retraites, allocations familiales) sont augmentés pour relancer la machine et faire baisser le chômage, tout en opérant une « plus juste répartition des fruits de la croissance ». Pour lutter directement contre le chômage, alors que l'État crée directement quelque 170000 emplois, on mise sur le « partage de l'emploi » : cinquième semaine de congés payés, retraite à 60 ans ; les trente-cinq heures, vieille promesse de la gauche, sont écartées : on passe, timidement, à trente-neuf heures hebdomadaires.

Les résultats économiques de cette politique sont bien décevants. Le contexte international y est pour beaucoup : la France s'inscrit totalement à contre-courant d'un monde en stagnation à cause des sévères politiques de rigueur. Les entreprises françaises, par ailleurs, ne croient pas à la politique du gouvernement. Dès lors, la relance française tourne court et le bilan est bien morose : la croissance reste molle (2,5 %), soit pratiquement ce que l'État a injecté dans l'économie. L'emploi ne redémarre pas (symboliquement, la barre des 2 millions de chômeurs est franchie en 1982), contrairement à l'inflation, qui reste forte (8 points de plus qu'en Allemagne).

Mais, surtout, le déficit commercial se creuse (plus de 90 milliards de francs), dans un contexte particulièrement défavorable : le deuxième choc pétrolier vient de se produire et le dollar s'est envolé à plus de 10 francs. Les entreprises françaises paient le fait d'avoir des clients essentiellement dans un tiers-monde ruiné par ce contexte particulier. Les Français profitent de leur pouvoir d'achat supplémentaire pour acheter des produits étrangers, notamment des magnétoscopes japonais, ce que le gouvernement essaiera vainement d'arrêter (à Poitiers...) par quelques trouvailles administratives. Rien n'y fait et le franc doit être dévalué à trois

reprises.

L'expérience du gouvernement Mauroy marque une rupture à plus d'un titre. C'est d'abord la rencontre entre la gauche française et la crise, qu'elle avait tendance à attribuer jusque-là à la mauvaise gestion de la droite. Cette prise de conscience, entérinée par François Mitterrand (et popularisée par Yves Montand lui-même dans l'émission télévisée « Vive la crise ») permet à la France de faire le choix de la rigueur et de l'Europe. Mais c'est surtout la fin des politiques keynésiennes, de l'illusion que l'État peut imprimer sa volonté à l'économie que la France expérimente au début des années 1980. Une page est tournée.

La courbe de Phillips revue, Keynes corrigé

Pendant des décennies, tout le credo keynésien était concentré dans le tracé oblique de la courbe de Phillips ; dans le « cruel dilemme » inflation-chômage (voir [chapitre 7](#)). Tout au long des années 1960 et 1970, on a cru que le chemin qu'elle traçait était le seul que la politique économique pouvait suivre : soit moins de chômage au prix d'une plus forte inflation, soit moins d'inflation au prix de plus de chômage. Le choix récurrent des gouvernements se porte plutôt sur la lutte contre le chômage, et inévitablement l'inflation augmente. Dans les années 1960, la courbe des États-Unis ressemble à ceci :

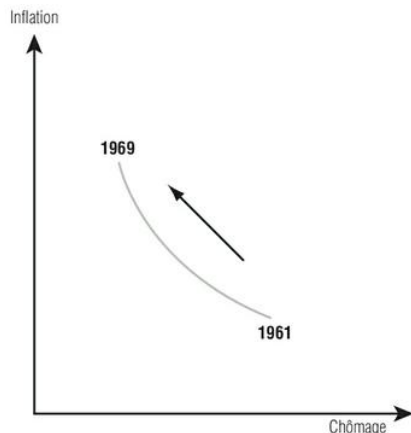


Figure 10-1 Inflation et chômage dans les années 1960 aux États-Unis.

On part d'un taux de chômage relativement élevé (7 %) et d'une faible inflation (1 %) en 1961, pour arriver à une inflation relativement élevée (7 %) et à un chômage très bas (3,5 %). Tout cela est strictement conforme aux analyses de Phillips. Le gouvernement préfère lutter contre le chômage et accepte un taux d'inflation plutôt fort. Tout va bien.

Vous avez dit stagflation ?

Dans les années 1970 et 1980, la situation se complique sérieusement. Bien que le balancement entre inflation et chômage continue, les deux fléaux semblent irrésistiblement poussés à la hausse dans une spirale infernale :

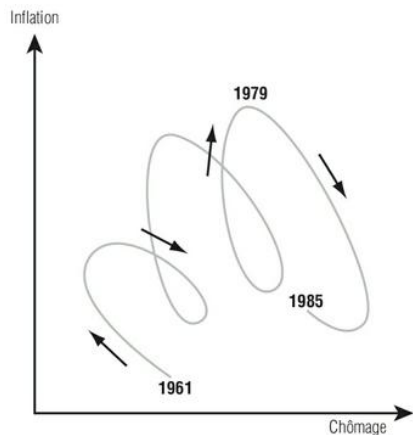


Figure 10-2 Inflation et chômage dans les années 1960-1980 aux États-Unis.

Le phénomène surprend les gouvernements et les économistes, qui y perdent leur latin. Que l'inflation et le chômage augmentent en même temps, c'est (théoriquement) impossible : on ne peut pas avoir simultanément les symptômes d'une surchauffe (l'inflation) et d'une stagnation (le chômage)! Un moteur qui chaufferait à l'arrêt... En attendant d'élucider le mystère, les économistes décident de donner à ce nouveau phénomène un nom. On l'appelle *stagflation*, « stag » pour stagnation et « flation » pour inflation.

Les explications de cette aberration qui laisse tout le monde pantois sont nombreuses et divergentes. Les uns parlent de « choc d'offre » (choc pétrolier, baisse de la productivité) et des nouvelles conditions de la production qui pourraient expliquer le lien baisse de la production/hausse du chômage/hausse des prix. D'autres mettent en avant l'ouverture des économies et le rôle néfaste du différentiel d'inflation : un pays à plus forte inflation perd de sa compétitivité à l'exportation, vend moins, produit moins et a donc une hausse du chômage. Ces analyses sont plausibles, mais dans ces années de

doute une autre explication s'impose, avec son auteur et sa famille de pensée : Milton Friedman.

L'explication de Milton Friedman : le chômage, c'est naturel



Théories

C'est Milton Friedman qui se charge de démolir la courbe de Phillips, portant par là même un coup fatal au keynésianisme. Son analyse n'est pas simple, mais elle comporte des éléments qui s'inscriront définitivement dans le paysage des références économiques à partir des années 1980.

Friedman considère qu'il n'existe pas de lien entre l'inflation et le chômage. La courbe de Phillips est un leurre et les politiques qui s'en sont inspirées se sont révélées catastrophiques parce que, poursuivant un objectif impossible à atteindre, elles ont tout simplement dérégulé la machine économique. L'erreur principale de nos gouvernements a été de croire qu'on pouvait atteindre le taux de plein-emploi. Or, le plein-emploi n'existe pas. Dans une économie, quoi qu'il arrive, il existe toujours un nombre de chômeurs en dessous duquel on ne peut pas descendre : des personnes qui changent d'emploi de leur plein gré ou des employés licenciés à la suite de la faillite de leur entreprise. C'est une chose tout à fait normale, y compris en période de croissance.

Ce chômage que Friedman appelle « naturel » est de courte durée et touche entre 4 % et 5 % de la population active. Or, pendant les Trente Glorieuses, le taux de chômage a été souvent en dessous de ce chiffre : un taux de 2 % n'était pas rare. La

France comptait, par exemple en 1969, 200000 chômeurs ! Les gouvernements ont cru qu'il s'agissait là de taux *normaux* de chômage : grave erreur. Ces taux n'étaient pas des taux de chômage, ni même des taux de plein-emploi ; c'étaient des taux de *suremplei*. En clair, nos économies connaissaient une véritable pénurie de travail, liée à un moment exceptionnel de croissance. Les économistes, les gouvernants, tout le monde a cru qu'il s'agissait là de la normalité économique. Erreur fatale.

Que se passe-t-il si on essaie de baisser un taux de chômage naturel ? On franchit une frontière dangereuse. Car, en dessous de ce taux, on accélère l'inflation. C'est pour cela que le taux de chômage naturel est aussi appelé *non accelerating inflation rate of unemployment* (Nairu), soit taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation, concept introduit par Franco Modigliani (1918-2003). Les politiques de relance, poussées au-delà du raisonnable, mettent l'économie, si elles franchissent ce cap, en situation de surchauffe inflationniste. C'est cette accélération de l'inflation qui fait baisser, de manière trompeuse et temporaire, le taux de chômage.

Une des données essentielles de l'analyse de Friedman est la prise en compte des *anticipations* des acteurs. Les anticipations sont ici celles des demandeurs d'emploi qui ne tiennent compte, dans leur choix (entrer ou non sur le marché du travail), que du salaire comme élément essentiel. Or, la politique de relance fait augmenter les salaires avant même que d'avoir fait augmenter l'inflation. Plus de demandeurs d'emploi veulent travailler pour ces salaires apparemment supérieurs : le chômage baisse donc. Mais, dans un deuxième temps, l'inflation jouant, les personnes attirées par des salaires plus élevés sur le marché du

travail se rendent compte de leur erreur de calcul : compte tenu de l'inflation, les salaires offerts sont moins intéressants que prévu. Ces gens-là reviennent donc au chômage. Et le chômage augmente (il revient à son niveau « naturel »), mais l'inflation a atteint un niveau supérieur.

Cette inflation paralyse peu à peu l'activité économique et le chômage augmente encore. Le gouvernement est alors tenté d'opérer une nouvelle politique de relance, qui aura exactement les mêmes conséquences que la précédente, mais pour des niveaux d'inflation et de chômage supérieurs. La spirale s'explique. Le mystère de la stagflation s'éclaircit. Le néolibéralisme est sur orbite. C'est sur ce problème central de la courbe de Phillips que Friedman porte le coup fatal. Les keynésiens, qui continuaient à la défendre, « perdirent la face et perdirent de l'influence. Ce fut une débâcle » (Axel Leijonhufvud).

À mort l'État

Dans les années 1970 et 1980, c'est une véritable déferlante qui s'abat sur la vieille économie keynésienne et sur l'État. À partir des idées des vieux sages von Hayek et Friedman, qui avaient maintenu vivante la flamme du libéralisme pendant les temps difficiles, toute une génération de nouveaux économistes s'attaque au rôle économique de l'État et aux vieux dogmes de la solidarité et de la justice sociale.

Von Hayek, le catallactique

Prix Nobel d'économie en 1974, auteur de quelque deux cents ouvrages, Friedrich von Hayek est un penseur dont la stature dépasse

largement le champ de l'économie. Au-delà de ses théories économiques, exprimées notamment dans *Prix et production* (1931), von Hayek est un théoricien de l'évolution culturelle et morale de la société. Cette évolution est décrite comme une série d'essais dont la société garde la mémoire, rejetant les solutions inefficaces et gardant celles qui se sont révélées performantes.

La société libérale moderne, caractérisée par l'ordre spontané du marché, est le résultat de cette évolution : elle est la plus performante, car aucune autre organisation n'a donné de meilleurs résultats qu'elle, par le marché et la division du travail. Elle a permis notamment du point de vue intellectuel un progrès sans précédent. Elle est la plus morale, puisqu'elle a mis en place un système de coopération pacifique qui se substitue aux anciens ordres fondés sur la violence et la coercition. Au cœur de la philosophie économique de von Hayek, il y a l'ordre *catallactique* du marché (du grec *katallattein*, « échanger »), un ordre polycentrique spontané où les prix jouent le rôle de « médium de communication ».

Hayek critique l'organisation actuelle de nos États puisqu'elle ne respecte pas le principe essentiel de la séparation des pouvoirs : exécutif et législatif sont en effet issus de la même majorité, et le premier s'impose au deuxième.

Von Hayek préconise l'instauration de deux assemblées, élues à des moments distincts, selon des modalités différentes et se partageant le pouvoir de voter, l'une les recettes du budget, l'autre les dépenses. Cette organisation permettrait de mettre fin à la croissance des prélèvements dont la « minorité » est toujours victime. Au nom notamment du concept frauduleux et démagogique de justice sociale (l'économiste parle du « mirage de la justice sociale »), qui

n'est que le fait de céder à « l'exigence de quelques groupes d'intérêts » et de justifier moralement ce qui n'a aucune justification morale. « Le plus grand service dont je sois encore capable envers mes contemporains serait de faire que ceux d'entre eux qui parlent ou écrivent éprouvent désormais une honte insurmontable à se servir encore des termes "justice sociale" » (*La Présomption fatale*, 1988). Incorrigible von Hayek...

Gilder et l'« aiguillon de la pauvreté »

Parmi les économistes de l'offre, George Gilder (né en 1939) n'est probablement pas le plus profond, mais il est sans doute le plus explicite. C'est pour cela peut-être que son livre *Richesse et pauvreté* (1980) passe pour avoir été le livre de chevet de Ronald Reagan. Cet ouvrage part d'un constat radical : quelle est la première cause de la pauvreté ? Réponse tranchante de Gilder : les politiques de lutte contre la pauvreté. Car « la pauvreté est moins un état de revenus qu'un état d'esprit. L'assistance publique détruit la plupart de ceux qui en deviennent tributaires ». Ainsi, la pauvreté aux États-Unis serait le legs maudit des politiques démocrates des années 1960, qui ont littéralement rendu amorphes des groupes entiers de la société américaine, comme les Noirs. « Quiconque connaît un tant soit peu l'élite économique et politique sait qu'il est désespérément vain de donner aux Noirs des responsabilités élevées... » (*sic*).

Mais alors que faut-il faire pour les pauvres ? Rien : « L'aiguillon de la pauvreté est la chose la plus nécessaire aux pauvres. » Il faut en quelque sorte que la pauvreté soit douloureuse pour que les pauvres aient la volonté de s'en sortir. « Travail, famille et foi sont les seuls remèdes à la pauvreté. Pour grimper dans

l'échelle sociale, les pauvres doivent d'abord travailler avec plus d'acharnement que les classes supérieures. Toutes les générations de pauvres l'ont fait. » L'État a créé et maintient l'illusion que l'on peut s'en sortir sans efforts. Ceux qui disent, comme le magazine *Fortune*, que 75 % des Américains les plus riches le sont par l'héritage se trompent. « La richesse est moins le produit de l'argent que de la volonté. »

Laffer et la révolte fiscale

Autre représentant de l'économie de l'offre, Arthur Laffer (né en 1940) est un autre partisan et inspirateur de Reagan. En 1979, il publie avec Jan Seymour *The Economics of the Tax Revolt* (*L'Économie de la révolte fiscale*). Son œuvre est tout entière contenue dans l'adage : « Trop d'impôt tue l'impôt », et dans la fameuse « courbe de Laffer » qui passe pour en être la preuve scientifique :

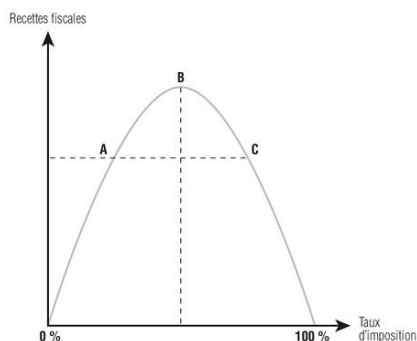


Figure 10-3 La courbe de Laffer.



Conseil

La légende veut que cette courbe ait été tracée sur une nappe de restaurant, à la fin d'un repas. Elle a été présentée plus sérieusement à un congrès de l'American Statistical

Association en 1978. Elle met en relation le taux d'imposition et les recettes fiscales. Selon une logique grossière, lorsque le taux d'imposition augmente, les recettes de l'État ne peuvent qu'augmenter. C'est vrai, dit Laffer, mais seulement jusqu'à un point (B sur le schéma). Ce point représente le « seuil de supportabilité de l'impôt ». Au-delà de ce point, toute augmentation des impôts fait baisser les recettes. La courbe se prolonge jusqu'à un hypothétique taux de prélèvements de 100 % pour lequel les recettes de l'État seraient nulles. L'explication de cette partie décroissante de la courbe tient à l'effet « dissuasif » de l'impôt. Au-delà de certains taux, les gens seraient découragés de travailler ou de gagner de l'argent et préféreraient travailler moins et gagner moins. Ou, ce qui revient au même, déclarer moins.

L'augmentation du taux d'imposition modifie la structure des prix relatifs et des coûts d'opportunité des agents. Compte tenu du peu de gain réel que donnerait un revenu supplémentaire, les agents préféreraient aller à la pêche ou s'occuper de leur famille plutôt que de travailler pour l'État.

Laffer dénonce donc l'irrationalité d'un taux d'imposition excessif. Si le taux se situe au point C, l'État se condamne à avoir moins de recettes qu'en B et autant qu'en A, c'est-à-dire pour un taux nettement plus bas. Il résulte de cette analyse une conséquence pratique véritablement renversante : si l'État a fait la bêtise de pousser trop loin le bouchon fiscal, un miracle est possible s'il décide de rebrousser chemin. Que se passe-t-il si l'État décide de baisser les impôts dans un pays où la pression fiscale est comprise entre les points B et C de la courbe ? La réponse de Laffer est évidente : les recettes de l'État augmentent.

L'aversion des libéraux vis-à-vis des impôts n'est pas nouvelle. Smith notait déjà en 1776 : « L'impôt peut entraver l'industrie du peuple et le détourner de s'adonner à certaines branches de commerce ou de travail, qui fourniraient de l'occupation et des moyens de subsistance à beaucoup de monde. Ainsi, tandis que d'un côté il oblige le peuple à payer, de l'autre il diminue ou peut-être anéantit quelques-unes des sources qui pourraient le mettre plus aisément dans le cas de le faire » (*La Richesse des nations*, 1776).

En 1844, un fiscaliste français, Jules Dupuit (1804-1866), mène une analyse des impôts qui anticipe assez précisément celle de Laffer. Mais les travaux de ce dernier sont bien plus percutants parce qu'ils s'inscrivent dans une période historique qui est mûre pour les recevoir. La révolte fiscale, symptôme d'une véritable révolution culturelle, attendait une justification théorique. Laffer la lui fournit.

Dans la réforme fiscale réclamée à cor et à cri par les économistes de l'offre, deux idées sont mises en avant :

- La réduction du poids global des prélèvements ;

- La réduction ou l'abolition de la progressivité de l'impôt, considérée comme particulièrement injuste et pénalisante pour les hauts revenus, qui sont ceux qui se réinvestissent le plus (l'idéal étant de créer une *flat tax* (une taxe « plate ») à taux unique et bas, 7 % par exemple, et à l'assiette évidemment élargie).

Aucun gouvernement n'est allé aussi loin, mais tous suivent la même optique : diminuer le nombre de tranches d'imposition, ce qui signifie diminuer la progressivité de l'impôt.

Friedman : de l'inutilité de la politique économique

Prix Nobel 1976, Milton Friedman fut sans doute l'économiste le plus important de notre époque, celui dont les analyses influencent aujourd'hui toutes les instances décisionnelles du monde, du gouvernement américain à l'Union européenne en passant par le FMI.

Les idées lourdes de Milton

Pourtant, Friedman n'est pas un homme aux prises de position nuancées. Qu'on en juge : la Sécurité sociale ? Inutile. L'euro ? Une mauvaise idée. Les syndicats ? « Ils nuisent au public dans son ensemble, mais aussi aux travailleurs dans la majorité des cas. » L'aide aux pays du tiers-monde ? Inefficace et inéquitable. Un certain nombre de choses devraient être abolies : l'interdiction de la vente de drogue, les lois contre l'usure, le smic, la progressivité de l'impôt, la nécessité d'un diplôme pour exercer la médecine. Il faudrait en revanche instaurer une nouvelle fête nationale, la « fête de l'indépendance personnelle », qui marquerait le jour où le contribuable cesse de travailler pour l'État et commence à travailler pour lui-même et les siens.

Il faudrait surtout créer un « impôt négatif » qui donnerait aux plus pauvres un « revenu minimum garanti » égal à la moitié du revenu minimum imposable (lui-même fixé assez bas pour que tout le monde contribue à l'effort commun). Cet impôt négatif remplacerait la *totalité* des allocations et interventions de l'État. Objectif visé : l'élimination des énormes coûts des administrations publiques et la fin de l'assistanat, les individus étant enfin mis face

à leurs responsabilités.

Friedman le monétariste

Mais qu'on le regrette ou qu'on s'en félicite, ce n'est pas (totalement) cette partie de la pensée du maître de Chicago qui est à la base du dogme économique actuel. C'est plutôt son versant monétaire.

Friedman est surtout l'homme du *monétarisme*. Au fil de sa longue carrière, il a mûri une vision de l'économie et de la monnaie qui aboutit à cette règle, à cet impératif : l'État ne doit intervenir que dans quelques domaines bien délimités, essentiellement celui de la monnaie. Et dans un but précis : assurer une offre de monnaie calibrée au millimètre, dont la croissance serait strictement identique à celle de la production. Pour ce faire, l'homme qu'on considère comme un des plus influents de la planète, le gouverneur de la FED, pourrait être remplacé par un simple ordinateur.



Théories

Friedman aboutit à cet impératif absolu par l'analyse des mécanismes monétaires sur la base de la « théorie quantitative de la monnaie » exprimée par la formule : M est la masse monétaire, V la vitesse de circulation de la monnaie, P le niveau général des prix et Y la production. Si on considère que V est constante, cela veut dire que :

$$MV = PY$$

$$P = \frac{M}{Y}$$

Le volume de la masse monétaire influence directement le niveau des prix. Toute augmentation de la masse monétaire, au-delà de l'augmentation de la production, ne génère que de l'inflation. C'est ici que se trouve la base de toute politique économique mise en œuvre depuis un quart de siècle.

Les nouveaux classiques

Dans le prolongement des travaux de Friedman, les économistes de la nouvelle école classique enfoncent le clou par la mise en jeu de la théorie des « anticipations rationnelles » (Robert Lucas, Thomas Sargent, *Rational Expectations and Econometric Practice*, 1981).

Les agents économiques sont supposés rationnels et profitant d'une information parfaite. Ils sont capables d'anticiper l'impact inflationniste d'une politique de relance budgétaire ainsi que les hausses d'impôt qui en découleront dans l'avenir (c'est le théorème de Barro). Si tel est le cas, les hausses de salaires « fictives » provoquées par une politique de relance ne pousseraient plus les « demandeurs d'emploi » (en réalité chômeurs volontaires) à se précipiter vers l'emploi et le chômage viendrait se stabiliser à son niveau « naturel ». Les injections de pouvoir d'achat provoquées par les déficits budgétaires seraient également inutiles puisque les ménages épargneraient plus en prévision des inévitables hausses d'impôt. Conclusion : dès l'annonce d'une quelconque politique économique par le gouvernement, ses effets sont anticipés et son impact est nul. Que doit donc faire l'État ? Rien.

L'école du *public choice*

Prix Nobel en 1986, James Buchanan écrit, avec Gordon Tullock en 1962, *Le Calcul du consentement. Fondations logiques de la démocratie constitutionnelle* et, en 1975, *Les Limites de la liberté, entre anarchie et Léviathan*. L'idée de base de l'école du *public choice* est d'appliquer à la vie politique les critères d'analyse de rationalité économique. Ainsi, d'un côté, l'électeur se comporte dans l'isoloir comme un quelconque consommateur dans un supermarché et, de l'autre, les hommes politiques, loin de se soucier de l'intérêt collectif, n'ont qu'un objectif : se faire élire et réélire. On retrouve, par d'autres voies, le théorème de Kenneth Arrow : « Il n'existe pas de système de vote qui garantisse, à partir de choix individuels rationnels, la rationalité des choix collectifs. »

Ainsi, l'État, loin d'être le dépositaire du bien commun, est un outil à la disposition des différentes corporations qui l'utilisent à leurs fins, ou le simple tremplin des hommes politiques poursuivant leurs ambitions égoïstes. L'homme politique sait, par exemple, que son élection dépend du choix non de la majorité mais du petit pourcentage d'électeurs « médians » qui font les majorités. C'est à eux qu'il va s'adresser particulièrement par des promesses avec lesquelles il « achète » le vote. Dans ces conditions se pose le problème du *free rider*, le « passager clandestin ».

Le *free rider*

Le *free rider* est un personnage récurrent dans la prose libérale. Le « passager clandestin » (en français) représente l'attitude possible, ou probable, d'un individu face au problème des biens collectifs. Ce monsieur sait que la nature particulière des biens collectifs fait que personne ne

peut en être exclu puisqu'ils sont indivisibles et qu'on ne peut pas en contrôler l'accès. Il peut donc décider de ne pas participer à l'effort commun qui crée ce bien collectif et en profiter sans avoir à en subir le coût. Si des paysans décident de drainer ensemble des champs et que l'un d'entre eux ne participe pas aux travaux en invoquant une raison quelconque, il sera gagnant sur tous les tableaux : le profit en plus, l'effort en moins.

Ce principe justifie curieusement des attitudes qui scandalisent les libéraux attachés à toute forme de liberté, notamment la liberté de travailler, invoquée à chaque grève. Celui qui décide de travailler lorsqu'une grève est proclamée joue, consciemment ou pas, le rôle de *free rider*. Faire grève signifie sacrifier son salaire dans l'espoir qu'une revendication soit satisfaite. Celui qui ne fait pas grève garde son salaire et aura, le cas échéant, les mêmes avantages que les grévistes. C'est le refus d'une telle attitude qui explique les piquets de grève, les blocages à l'entrée des usines ou des universités. Les partisans de l'État trouvent là la justification de l'imposition coercitive, les libéraux la preuve de l'inefficacité de l'action publique. Le refus de la vaccination s'inscrit, bien évidemment, dans cette logique.

La déréglementation depuis les années 1980

À partir des années 1980, la nouvelle maxime qui s'impose à l'économie occidentale est celle-ci, sobrement énoncée par Ronald Reagan : « Dans la crise actuelle, le gouvernement n'est pas la solution à nos problèmes ; le gouvernement est le problème. » Il s'agit de défaire ce que les Trente Glorieuses ont construit : une économie bâtie sur la solidarité, une profusion de lois et de règlements, l'omniprésence de l'État.

La révolution conservatrice

Pour opérer un tel bouleversement, les idées ne sont pas suffisantes. Les théories existent, mises au point et affûtées par toute une génération d'économistes ; il faut maintenant qu'elles passent dans la réalité des faits. Le nouveau capitalisme a besoin de champions pour prendre sa cause à bras-le-corps. Il va s'en trouver deux, et de taille : Thatcher et Reagan.

La femme est l'avenir du capitalisme

Margaret Thatcher accède au pouvoir en 1979, personne ne soupçonne alors l'impact qu'aura sur l'histoire de nos économies et de nos sociétés le gouvernement de cette fille de boutiquier essayant, dans son accent et dans ses manières, de se donner l'air d'une lady. En quelques années, celle qu'on ne tardera pas à surnommer « la dame de fer » :

- Privatisa près de soixante-six entreprises ;
- Opéra des restrictions budgétaires sévères et une baisse importante des dépenses sociales ;
- Met au pas le syndicalisme le plus puissant du monde, notamment au cours de la grande grève des mineurs de 1984 ;
- Réduisit de moitié le poids du secteur public ;
-

Multiplie par cinq le nombre de détenteurs d'actions (de deux à onze millions) ;

- Obtient la meilleure croissance des pays développés dans les années 1980 (3,5 % contre 2,6 % en Allemagne).

Bien sûr, cette politique a un coût : l'accentuation des inégalités (y compris régionales) dans la patrie du *Welfare State* (État providence), la ruine de l'industrie britannique qui, à l'image du secteur automobile, devient la proie d'entreprises étrangères. Dans les années 1990, plus une seule marque britannique, notamment les plus prestigieuses (Jaguar, Rolls Royce, Aston Martin, Mini, Rover), n'appartient à un sujet de Sa Gracieuse Majesté. Des problèmes de dysfonctionnement se posent dans les secteurs privatisés (transport, énergie) et les secteurs de la santé et de l'enseignement public semblent reculer.

Mais le choix de Thatcher est clair : l'atout du Royaume-Uni, ce sont les services et la finance. Ce sont eux qui sont les réels bénéficiaires de cette politique. La libéralisation des marchés financiers impulse le « big-bang » de la City, qui redevient un des pôles essentiels de la finance internationale. À elle seule, elle crée désormais plus de richesses que la totalité de l'industrie britannique !

En avril 1991, Thatcher est écartée du gouvernement à cause du projet de la *poll tax* : un impôt local fixe indépendant de la taille du logement et du revenu. Mais au moment où elle quitte le pouvoir, elle a durablement métamorphosé son pays et personne, même les travaillistes lorsqu'ils reviennent au pouvoir, ne remet en cause son œuvre.

America is back

La révolution conservatrice initiée par Thatcher trouve très vite son champion aux États-Unis. Lorsque Ronald Reagan arrive au pouvoir, les États-Unis sont au fond du gouffre : crise économique, défaites militaires (Vietnam, prise d'otages en Iran), dérive des institutions (affaire du Watergate). Alors, lorsqu'on apprend que le nouveau président est un ancien acteur de séries B et qu'il dit s'inspirer de John Wayne, le monde entier se gausse. Il déchantera très vite.

Reagan a des idées claires, même si elles sont simples. Il enchante l'Amérique conservatrice à coups de slogans : « Libérer les énergies », « *America is back* », et après avoir lancé sa politique : « Vous n'avez encore rien vu ! »

La « reaganomie » est l'application stricte des préceptes libéraux dans la version « économie de l'offre » :

- Lutte sévère contre l'inflation par une hausse jamais vue des taux d'intérêt (on a frôlé les 20 %) ;
- Baisse sans précédent de la fiscalité ;
- Baisse des dépenses de l'État (sauf des dépenses militaires qui augmentent) ;
- Libéralisation et déréglementation des transports, du secteur bancaire, de l'énergie et des télécommunications.

Dans ce dernier domaine, le moment fort est le démantèlement du géant American Telegraph and Telephone (AT & T), qui détenait 85 % du marché, et la montée de nouveaux groupes comme WorldCom.

Dans un premier temps (jusqu'en 1982), la situation semble devenir catastrophique : la croissance est nulle, le chômage augmente, des secteurs entiers de l'économie sont ravagés par l'envol spectaculaire du dollar qui freine les exportations. Les déficits du budget et de la balance commerciale se creusent et, toujours à cause du dollar trop fort, les importations décollent. Une misère jamais vue depuis 1929 touche des couches entières de la population : 40 millions d'Américains vivent sous le seuil de pauvreté à un moment où le retrait de l'État du domaine de la solidarité rend le sort des démunis encore plus précaire. Le pouvoir d'achat des Américains tombe à son niveau des années 1950. C'est une véritable cure de cheval que l'ancien cow-boy d'Hollywood fait subir à son pays.

Mais, dès 1982, les choses changent. Paul Volcker assouplit la politique monétaire et, visiblement stimulée par la puissante secousse, l'économie américaine se refait une santé. Les raids financés par de nouvelles trouvailles financières (comme les *junk bonds* de Michael Milken) et utilisant les sommes colossales des fonds de pension déchaînent des hordes de « prédateurs » qui se jettent sur les vieilles grandes entreprises blessées et endormies et nettoient littéralement le tissu industriel américain. La Bourse, assoupie depuis 1929, prend sa revanche.

Animée par le réveil de son cœur financier, l'Amérique retrouve son optimisme et ses atouts. Sa technologie stimulée par l'ouverture de la Bourse au capital-risque et à la haute technologie fait merveille. Le Nasdaq, spécialisé dans le financement des start-up devient la quatrième place boursière mondiale. Son indice passe de 100 en 1980 à 240 en 1990, avant de s'envoler jusqu'à 2300 en 2000. Les entreprises informatiques, dont Microsoft est le symbole, sont le nouveau fer de lance de l'économie

La voie française vers le marché

La déréglementation en France suit une tout autre trajectoire. La prise de conscience est pourtant précoce, puisque Raymond Barre en a eu au moins l'intuition avant les autres. Mais la France n'était pas prête et Raymond Barre a pris les mesures les plus keynésiennes qui soient. C'est à lui qu'on doit un système d'indemnisation du chômage « économique » à 100 % du salaire pendant un an. Il faut ensuite que la gauche, trop longtemps privée de pouvoir, en fasse elle aussi l'expérience pour que l'idée du changement s'impose. On compte trois étapes essentielles :

- Le changement de cap de 1983 ;
- Le changement de majorité en 1986 et la première vague de privatisations ;
- Le traité de Maastricht et la deuxième vague de privatisations.

Les privatisations

Le premier signe d'un changement de cap est l'inversion des priorités, opérée par Pierre Mauroy d'abord puis par Laurent Fabius (né en 1946) : la tentative de relance ayant échoué, l'inflation devient l'ennemi numéro un.

Les choses sérieuses commencent avec le changement de majorité de 1986. La droite revient au pouvoir avec en tête les réussites récentes de ses homologues anglo-saxons.

Elle se lance dans un programme de privatisation extrêmement ambitieux : vingt-sept groupes étaient sur la liste (à peu près quatre fois plus que ce que Thatcher avait privatisé depuis qu'elle était arrivée au pouvoir). Treize sociétés seulement sont réellement privatisées (Saint-Gobain, la CGE qui deviendra Alcatel-Alsthom), Paribas, Suez, CCF, Havas, Matra, TF1, la Société Générale. Cette dernière est un cas intéressant : ce n'est pas en effet une entreprise nationalisée en 1981 mais en 1945. Il ne s'agit donc pas de défaire ce que les socialistes ont fait mais bien de réinventer le « modèle français ».

Cette vague de privatisations est un succès. Le gouvernement profite de l'euphorie du moment et met même à contribution la charmante Catherine Deneuve pour sa campagne publicitaire des privatisations. La Bourse, qui connaissait au même moment sa modernisation et sa libéralisation, accueille des millions de nouveaux actionnaires. L'État encaisse quelque 70 milliards de francs. Mais le krach de 1987 stoppe net le processus, d'autant plus que la réélection de François Mitterrand en 1988 se fonde sur le slogan « ni, ni » (ni privatisation ni nationalisation).

En 1993, à la suite de la victoire de la droite aux législatives, on remet le chantier des privatisations en route. La liste s'allonge : aux entreprises prévues en 1986 (AGF, GAN, UAP, Bull, Thomson, Hervet, Crédit Lyonnais, BNP, Pechiney, Rhône-Poulenc, Elf Aquitaine) viennent s'ajouter des morceaux consistants : Aérospatiale, Air France, Renault, Seita, Snecma et Usinor-Sacilor. Plus de 1 million de salariés en France et dans le monde, pour un total de 300 milliards de francs.

« Pressés par le besoin d'argent, les habitants de Byzance mirent en vente les enclos sacrés

du domaine public... » (Aristote, *Les Économiques*).

La déréglementation financière

Un des domaines les plus importants touchés par la déréglementation est le marché financier. Auparavant tenu en laisse par le pouvoir politique (souvenez-vous de la phrase de de Gaulle : « La politique de la France ne se fait pas à la corbeille »), le marché financier était cloisonné et archaïque. À partir de 1984-1986, le marché financier est totalement refondu. On veut créer un grand marché unifié, fluide et accessible à tous, tant du côté de l'offre que du côté de la demande. Il faut mettre en adéquation ce marché avec la nouvelle donne du crédit, lui-même débarrassé de la tutelle de la Banque de France.

Le monopole des agents de change tombe, ils sont remplacés par les sociétés de Bourse, l'intermédiation financière est ouverte à la concurrence. Les cotations sont informatisées. Des marchés de produits dérivés (Matif, Monep) sont créés. La libéralisation du marché financier bouleverse le rôle des banques, qui doivent passer d'une logique d'administration à une logique concurrentielle. L'accès au capital est réellement ouvert, y compris aux entreprises plus modestes (création du nouveau marché en 1996). Le nombre d'actionnaires est symptomatique du nouveau cours de la Bourse : de 2 millions on passe à 6 millions.

La libéralisation des services publics

Avec la libéralisation du secteur des télécommunications, on entre dans un autre domaine : celui de l'ouverture à la concurrence des monopoles publics. La

philosophie de l'Union européenne veut que, pour créer le grand marché unique, les États abandonnent les monopoles qu'ils exercent dans certains domaines. Les télécommunications vont servir de test.

D'abord réticente, la France suit les directives européennes. Dès 1987, ouverture à la concurrence de la téléphonie mobile. En 1990, éclatement des Postes, télégraphes et téléphones (PTT) en deux entités distinctes, La Poste et France Télécom (« exploitants autonomes de droit public »). France Télécom devient une société anonyme (SA) à capitaux à majorité publique (54 %). L'ouverture à la concurrence se fait progressivement de 1996 à 1998. Selon les nouveaux principes, qui veulent que la concurrence soit supervisée, garantie et régulée, on crée l'Autorité de régulation des télécommunications (ART).

Qu'en est-il de cette première ouverture à la concurrence ? Le résultat recherché semble atteint. Du moins du point de vue de la baisse des tarifs : entre 1993 et 2000, ils baissent de quelque 19 % par an en moyenne. La même recette est appliquée à d'autres services publics : l'énergie, l'eau, les transports.

En 2018, un tournant décisif est pris : l'ouverture à la concurrence du transport ferroviaire sous-entend l'abandon du statut spécial des cheminots. Malgré un conflit social très long, le gouvernement d'Édouard Philippe entérine la réforme. Une page de l'histoire économique et sociale de la France est tournée.

Le recul de la politique industrielle

Dans le domaine de la politique industrielle, 1984 est un tournant. Cette année-là est publié le rapport Dalle qui tire la sonnette d'alarme à propos des sureffectifs dans

l'industrie automobile. Charbonnages et sidérurgie commencent à licencier. L'arrivée à la tête de Renault de Georges Besse (1927-1986), qui avait auparavant redressé PUK, brise un tabou. Renault, la « vitrine sociale » de la France, va devoir licencier. En 1986, l'autorisation administrative de licenciement est supprimée. La même année, Georges Besse est assassiné par un commando d'Action directe. Dix ans après, l'usine Renault de Vilvorde, en Belgique, est fermée. Une page est tournée.

Ces dix années sont celles de l'abandon de la vision gaullienne de la politique industrielle, faite de projets ambitieux et animée par le volontarisme de l'État, qui a donné à la France quelques déceptions (échec du plan calcul, par exemple) mais aussi de remarquables résultats dans les domaines énergétique, nucléaire, aéronautique... De tout cela, il ne va rester que deux préoccupations : les restructurations (ou la reconversion) et la fixation d'objectifs dans le domaine de la recherche et du développement (qui ne sont pas tenus, malgré la nette augmentation de cette activité). Une direction semble se dessiner. Les grands projets sont mis sur la touche, l'État, conformément aux directives européennes, se désengage de ce domaine, alors que, de plus en plus, ce sont les PME qui font l'objet des attentions du gouvernement. C'est que le chômage est devenu entre-temps le casse-tête numéro un du pouvoir et, dans ce domaine, les PME sont irremplaçables.

Vertus et excès du retour au marché

Le désengagement de l'État et le retour au pouvoir des marchés ont eu des conséquences lourdes, provoquant une véritable

métamorphose de nos économies. Les avantages de la libéralisation sont sous nos yeux, à des doses variables selon les pays :

- Élimination de l'inflation ;

- Retour de la croissance ;

- Baisse du chômage ;

- Essor technologique sans précédent.

Dans le cas des États-Unis, deux éléments donnent l'essentiel du bilan : l'emploi et les inégalités d'un côté, les errements de la finance de l'autre.

La « *great job machine* » et l'explosion des inégalités

C'est dans le domaine de l'emploi que la politique de déréglementation et de libéralisation a donné ses résultats les plus étonnants. Aux États-Unis, ce qu'on a appelé la « *great job machine* » depuis les années Reagan est un drôle d'engin qui crée des emplois à la pelle. Les chiffres sont clairs et leur analyse aisée :

- De 1982 à 1989, les États-Unis ont créé plus de 18 millions d'emplois ;

- Le taux de chômage s'est stabilisé autour de 5 %, parfois moins, à un taux que Friedman pourrait considérer comme « naturel », c'est-à-dire équivalent au plein-emploi ;

La totalité des emplois sont créés dans les services, l'industrie étant destructrice nette d'emplois ;

- L'essentiel des emplois créés sont des emplois à faible qualification ;

- Une part importante des emplois concerne les *self employed* (travailleurs indépendants), qui représentent 20 % des actifs ;

- Les formes atypiques de travail (temps partiel, intérim) se développent et la mobilité du travail s'accélère.

Mais s'il est un élément négatif à mettre au passif de la nouvelle vague de l'économie, c'est bien celui des inégalités. Les résultats positifs, et ils sont importants, ne compensent pas, pour de nombreux observateurs, le prix auquel ils sont obtenus. Dans des sociétés que trente ans de *welfare* et de solidarité avaient habituées au bien-être partagé, ce prix semble exagéré. Que les riches soient de plus en plus riches, soit. Ce qui pose problème, c'est que les pauvres le soient davantage et qu'ils soient de plus en plus nombreux, notamment dans les pays riches. Selon Robert Reich (ministre du Travail de Clinton), de 1975 à 1995, le PNB américain a augmenté de plus des trois quarts. Quelque 60 % de cet accroissement est allé dans les poches de 1 % de la population pendant que le salaire moyen réel, lui, a baissé de 20 %. Le constat est simple à dresser :

- **La libéralisation s'est soldée, sur le marché du travail, par un éclatement des salaires.** Si ceux des
« professionnels » les plus aguerris et

les plus formés se sont maintenus ou ont progressé, ceux des moins qualifiés ont connu une baisse, notamment du fait de la multiplication des formes atypiques de travail (temps partiel, intérim). Ceci explique qu'aux États-Unis, de nombreux travailleurs cumulent plusieurs « jobs » pour s'en sortir. Les *self employed* ne sont pas seulement des avocats ou des consultants, ce sont souvent des laveurs de vitres ou des livreurs de courses ;

- **L'éclatement des systèmes de protection a précipité quelque 30 à 40 millions d'Américains sous le seuil de pauvreté.**

Ces personnes sont privées non seulement d'un revenu décent mais également de la médecine et de l'éducation ;

- **Les conséquences sociales sont catastrophiques.** Le niveau sanitaire et le niveau d'éducation de certaines minorités, notamment noires, connaissent une détérioration importante. Le tout est aggravé par la déstructuration des familles pauvres. Le taux de mortalité infantile et le taux d'illettrisme sont parmi les plus forts des pays développés.

La finance en folie

Dans le domaine de la finance, la libéralisation des économies a débordé dans l'excès. Deux phénomènes semblent être symptomatiques d'un processus qui est allé trop loin.

Le retour des krachs et la fonte

des places

L'explosion des marchés financiers n'a pas tardé à montrer à quels excès la libéralisation les exposait. Dès 1987, l'euphorie des golden boys mène Wall Street dans le mur. Le krach qui se produit en octobre de cette année est d'une violence rare et se répercute dans le monde entier. Quelque 500 milliards de dollars s'envolent en quelques heures. Ce n'est qu'un début.

L'instabilité des marchés financiers semble devenir une constante. En 1989, un autre krach, sous forme de réplique, se produit. Et ce n'est encore pas fini. Entre 1989 et 1992, le Nikkei (l'indice de la bourse de Tokyo) perd 60 % de sa valeur. Le Japon plonge dans une crise dont il a du mal à sortir. En 1994, c'est le marché obligataire qui va mal. En 1997, c'est toute la zone asiatique qui plonge. En 2000, c'est la « nouvelle économie » qui connaît les désagréments de l'explosion de la bulle spéculative. Le Nasdaq perd 30 % de sa valeur, entraînant une baisse longue et lourde de toutes les places boursières mondiales. En 2008, alors que les places boursières n'ont toujours pas récupéré le terrain perdu, la crise des subprimes provoque une nouvelle chute sévère. Les pertes représentent plus de 40 %. C'est la fonte des places.

De l'euphorie à la chute, de la chute à la reprise, ce fonctionnement schizophrénique semble être devenu le mode de fonctionnement normal des marchés financiers.

Faillites et désagréments

Parallèlement aux galipettes boursières, d'autres mésaventures impliquent des secteurs bancaires et financiers. Voici deux exemples de catastrophes. La première est

celle des caisses d'épargne américaines, l'autre eut lieu en France.

Exposées par la libéralisation à la concurrence, les caisses d'épargne ont dû mettre en œuvre une politique commerciale offensive dans les années 1980, notamment en augmentant leurs taux d'intérêt pour contrecarrer la concurrence des *mutual funds* (l'équivalent de nos sicav). Mais, comme les revenus des caisses venaient essentiellement de prêts immobiliers longs et à taux fixes, elles eurent un premier problème. Face à cette situation, le gouvernement a continué sa politique de déréglementation en autorisant les caisses à procéder à des investissements plus rentables mais aussi plus risqués (le « pari pour la résurrection »). Résultat : faillites en série et grosse facture pour l'organisme chargé de l'assurance des caisses, le Federal Savings and Loan Insurance Corporation (FSLIC).



À retenir

En France, l'exemple le plus célèbre est celui du Crédit Lyonnais. Dans l'euphorie de la seconde moitié des années 1980, cette banque se lance dans des investissements ambitieux et finance à tour de bras toute sorte d'aventures, notamment immobilières. Avec la chute de la pierre, l'ardoise se révèle dure à avaler : quelque 200 milliards de francs de pertes nettes, que l'État s'empresse d'éponger. L'équivalent de la valeur de tous les immeubles des Champs-Élysées et de la Défense, ou 12000 francs par foyer fiscal !

Des cas similaires se produisent à travers le monde, de Parmalat en Italie à la banque anglaise Baring's ruinée par les exploits du trader Nick Leeson (voir [chapitre 9](#)). Très symptomatiques des mœurs de la finance,

deux faillites retentissantes ont défrayé la chronique : celle du courtier en énergie Enron, qui avait quelque peu maquillé ses comptes, et celle du cabinet d'audit Arthur Andersen, qui les avait... vérifiés.

La crise des subprimes, qui aurait pu provoquer une hécatombe, n'a fait qu'une victime de taille : la banque Lehman Brothers ; une des faillites les plus lourdes de l'histoire. La banque avait un bilan de plus de 600 milliards de dollars.

Le cas exemplaire de WorldCom

WorldCom est une entreprise de téléphonie issue du processus de libéralisation des années Reagan. Après une croissance spectaculaire qui a fait passer la société de moins de 1 % à 20 % du marché, WorldCom a été victime d'une des faillites les plus catastrophiques de l'histoire.

L'entreprise a bâti sa réussite sur une politique de baisse des tarifs qui a soulevé l'admiration générale. En réalité, c'était une politique suicidaire et la direction s'est lancée dans une monumentale manipulation des comptes, dissimulant quelque 12 milliards de dollars de pertes. En 2002, ses actifs se sont dépréciés de 50 % et son action a chuté de 90 %. Placée sous le régime du « [chapitre 11](#) » (équivalent du redressement judiciaire), l'entreprise a profité de toute une série d'avantages (suspension du paiement des intérêts, déductions fiscales...). En définitive, l'entreprise renaît sous le nom de MCI, juste à temps pour gagner, en 2003, un contrat intéressant en... Irak.

Les paradis fiscaux



Attention

Il est un domaine symbolique de la déréglementation, c'est celui des mouvements internationaux de capitaux. Ces flux concernent quotidiennement quelque 1000 milliards de dollars, cinquante fois plus que les flux quotidiens de marchandises. On estime que la moitié des flux internationaux de capitaux transitent par ce qu'on appelle les *paradis fiscaux*. Selon la définition qu'on retient, il y a de quarante à cent paradis fiscaux à travers le monde. L'Europe a sa part : le Luxembourg, Monaco, Andorre, le Liechtenstein sont des paradis de proximité.

L'utilisation d'un paradis fiscal est beaucoup plus facile qu'on croit. Imaginons une entreprise qui achète du matériel d'équipement informatique coûteux : au lieu de s'adresser au producteur de ces ordinateurs, elle peut s'adresser à un intermédiaire domicilié dans un pays, y compris européen, « accueillant ». La facture sera gonflée et l'entreprise ne sera pas taxée sur ces sommes qui viendront s'ajouter frauduleusement à ses charges. Le butin sera reversé sur un compte discret quelque part dans le vaste monde. L'entreprise intermédiaire se contentera d'une simple « commission ».

Il existe plusieurs formes de paradis fiscaux. Les *zones franches fonctionnelles actives* donnent accès à un marché local. Depuis la création du port libre de Colon à Panama en 1948, elles se sont multipliées, de l'Extrême-Orient (Hong Kong, Singapour, Manille, Taiwan) à l'Amérique latine (Mexique, Brésil, Colombie). Les *places d'enregistrement* sont des zones franches qui ne servent qu'à l'enregistrement, justement, d'opérations qui, faites sous d'autres cieux, seraient soumises à une fiscalité lourde ou à contrôles et restrictions. Les Bahamas, les îles Cayman, les Bermudes, les îles Turks et Caicos, les îles Vierges britanniques, les Antilles

néerlandaises, la Barbade, Saint-Barthélemy, Anguilla, les Nouvelles-Hébrides, Curaçao : voilà le paradis (fiscal) sur terre.

Remarquons que certains de ces paradis fiscaux dépendent politiquement de grandes puissances occidentales : États-Unis (îles Vierges), Grande-Bretagne (Bermudes, Cayman, Turks et Caicos), Hollande (Curaçao et Saint-Martin).

Miami Vice

Miami est la porte américaine vers les paradis fiscaux. Cette charmante ville est devenue un centre financier de première importance, notamment depuis la création d'une zone franche en décembre 1981. Les banques peuvent y offrir les mêmes services que celles des paradis fiscaux aux non-résidents américains. Des dizaines de banques américaines et étrangères y ont leur siège, ainsi que quelque deux cents grandes entreprises travaillant avec les Caraïbes. Plaque tournante maritime, aérienne (l'aéroport de Miami est le deuxième des États-Unis et le premier pour le fret) et surtout financière du trafic de drogue avec la Colombie...

La loi américaine oblige les banques à déclarer toute opération faite en liquide supérieure à 10000 dollars. En 1985, les banques de Floride ont été condamnées pour ne pas avoir déclaré des transactions de 3,2 milliards de dollars. La First National Bank of Boston a été condamnée pour avoir transféré illégalement en Suisse 1,2 milliard de dollars, transfert qui aurait rapporté à la banque une commission de 3 %, soit 36 millions de dollars. Montant de l'amende : 500000 dollars. Crime et châtiement.

Le 11 Septembre, qui a poussé les États-Unis à démanteler les réseaux financiers d'Al-Qaida, et la crise des subprimes, qui a poussé les États à être moins tolérants à leur égard, ont montré qu'il était possible d'enfreindre les tabous, ou les règles par lesquelles existent les paradis fiscaux.

À partir de 2009, l'OCDE et le G20 ont commencé à s'intéresser aux paradis fiscaux en dressant des listes (du

noir foncé au gris clair) en fonction de la volonté de « coopération » de ces derniers. Théoriquement il n'y a plus de paradis « noir », mais il reste au moins *fifty shades of grey*...

Sus aux GAFAM !

Parmi les principaux bénéficiaires des paradis fiscaux ou de l'optimisation fiscale, on trouve les géants d'Internet, les GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft). La dimension planétaire de ces entreprises leur a longtemps permis de prendre quelques libertés avec le fisc et de profiter pleinement des paradis fiscaux. Bon nombre de pays (États-Unis, Royaume-Uni, France, Italie, Irlande...) ont opéré à leur égard des redressements fiscaux qui se chiffrent en millions, parfois en milliards de dollars. Progressivement l'idée d'une taxation spécifique des GAFAM s'est imposée. En 2019, l'OCDE annonce un accord entre 127 pays pour mettre en place une telle taxation. La même année, la France adopte une loi instaurant la taxe sur les services numériques. Les États-Unis, qui ont freiné des quatre fers en menaçant des représailles commerciales pendant la présidence Trump, se sont en définitive ralliés à l'idée. En 2021, l'accord est signé. Pour le ministre français de l'Économie, Bruno Le Maire, il s'agit de « l'accord fiscal international le plus important conclu depuis un siècle ».

La montée des oppositions

L'opposition au nouveau cours du système économique ne s'est pas enclenchée immédiatement. Il faut dire qu'entre la fin des années 1980 et le début des années 1990, le choc de l'effondrement des pays socialistes en a laissé plus d'un pantois. Pendant que

« l'autre modèle » s'effondrait, le nôtre connaissait, dans sa nouvelle mouture, des succès étonnants. L'opposition au nouveau cours du capitalisme a alors pris un aspect diffus, une vague dans laquelle convergeaient toutes sortes de sensibilités. Avec la crise mondiale, c'est un véritable raz de marée qui s'est déclenché contre le libéralisme et les excès de la finance.

Des voix contre



À retenir

Pendant que le syndicalisme et une certaine gauche de tradition communiste ou socialiste se lance dans le combat de la « défense des droits acquis », la vraie nouveauté est l'émergence d'un mouvement *altermondialiste*. L'irruption de cette nouvelle sensibilité s'est manifestée d'abord violemment à Seattle en novembre 1999, à l'occasion de l'assemblée générale de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), puis par la création d'Attac (Association pour une taxation des transactions financières pour l'aide aux citoyens), qui milite en faveur de la taxe Tobin. James Tobin est un économiste keynésien qui a très tôt compris que l'abandon des changes fixes allait transformer le marché des changes en terrain spéculatif. En 1978, dans *A Proposal for International Monetary Reform*, il propose une taxation des transactions de change.

Par la suite s'est constitué le Forum social mondial, une sorte d'antiforum de Davos qui réunit une série hétérogène de mouvements : de la Confédération paysanne de José Bové à des mouvements de paysans « sans terre » du Brésil, en passant par toute une panoplie de sensibilités écolo-libertaires et des

mouvements marxistes d'extrême gauche.

En France, en 1996, la parution d'un livre montre à quel point cette sensibilité touche le pays : il s'agit de *L'Horreur économique* de Viviane Forrester. Simple cri de désarroi face à un monde dont la romancière dénonce les absurdités et les leurres, mais un cri qui porte, faisant du livre un best-seller. « La honte devrait être cotée en Bourse : elle est un élément important du profit. »

En 2010 l'opuscule de Stéphane Hessel (1917-2013) *Indignez-vous !* devient un phénomène médiatique encore plus impressionnant : quatre millions d'exemplaires vendus et des traductions dans une trentaine de langues. Les deux auteurs déchaînent, pour des raisons différentes, des critiques d'une virulence inouïe.

Le ras-le-bol des *insiders*

Un phénomène nouveau apparaît : la dénonciation des aberrations du système par ses propres acteurs, ceux qui, jusque-là, en profitaient allègrement. Ces « repentis » du capitalisme sont représentés par George Soros, le financier qui a fait fortune en spéculant sur le marché des changes et qui constate sobrement : « Qu'un type comme moi puisse faire fortune est la meilleure preuve que le système est pourri. » Même son de cloche pour Adair Turner (né en 1955), vice-président de Merrill Lynch Europe.

On pourrait ici se poser une question. Comment interpréter le fait que les deux hommes les plus riches de la planète (Bill Gates, né en 1955, et Warren Buffett, né en 1930) décident de consacrer une part plus que conséquente de leur fortune à des œuvres de bienfaisance ? N'est-ce pas l'aveu qu'il manque quelque chose au système ? Notons, en attendant, que la fondation Gates dispose

de deux fois plus de moyens que l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

Parmi les économistes, c'est Joseph Stiglitz, prix Nobel 2001, ancien conseiller de Clinton et vice-président et économiste en chef de la Banque mondiale, qui rue dans les brancards : dans *La Grande Désillusion* (2002), il accuse durement les organismes internationaux (la Banque mondiale qu'il a quittée et le FMI) pour leur politique qui a fait de la mondialisation une machine à créer des inégalités et qui, au lieu d'éviter les crises, les aggrave, comme dans le cas de la crise asiatique. En France, une multitude de voix, peu suspectes d'anticapitalisme primaire, se sont très tôt inquiétées du nouveau cours de notre économie, comme Patrick Artus (né en 1951), professeur à Polytechnique, ou Jean Peyrelevade (né en 1939), ancien P-DG du Crédit Lyonnais. Même le très libéral et prix Nobel d'économie, Maurice Allais n'a pas eu de mots assez durs pour dénoncer la « chienlit laisser-fairiste ». Ses mises en garde réitérées sur les risques des excès du libéralisme et de la financiarisation n'ont guère été entendues.

Le choix de l'Europe

La construction européenne s'est faite sous les auspices du marché libre et de la libre concurrence. Cependant, la CEE a longtemps su se construire en allant contre les lois du marché. C'est avec la création de l'Union européenne par le traité de Maastricht que le choix de l'Europe s'est dirigé vers des options plus ouvertement libérales.

**L'Europe s'est faite (aussi)
contre le marché**

Aujourd'hui, l'UE ne semble plus jurer que par le marché et la concurrence. Pourtant, il faut se souvenir que, dans son histoire et dans ses mécanismes communautaires, l'Europe a su imposer à la loi aveugle du marché une volonté et une politique qui ont donné des résultats qu'on ne peut qualifier que de positifs.

La PAC : une claque au marché ?

Lorsque la politique agricole commune est lancée, au début des années 1960, la situation de l'agriculture européenne n'est pas brillante : la communauté est globalement déficitaire en produits agricoles, elle est la principale importatrice de produits agricoles de la planète. La productivité dans ce secteur est loin derrière celle des États-Unis, née moderne et ultérieurement modernisée par l'effet dévastateur de la crise de 1929 qui a balayé des milliers de petits fermiers. Une seule donnée : la taille moyenne d'une exploitation américaine était de 200 hectares, alors qu'elle atteignait à peine 7 hectares en Europe.

Avec un volontarisme optimiste, les Six ont donné comme objectifs à la PAC de :

- Rendre l'Europe autosuffisante ;
- Donner aux agriculteurs européens un revenu décent et le faire augmenter.

La tâche était compliquée par l'extrême diversité des agricultures européennes : certaines étaient très développées et productives (en Hollande), d'autres sortaient à peine du sous-développement (en Italie du Sud).

La mécanique mise en œuvre (outre l'ouverture des frontières internes) était

lourde et coûteuse (45 % du budget communautaire en moyenne) :

- **Pour des produits jugés importants (céréales, sucre, lait, viande), la CEE fixait un prix communautaire.** Tout agriculteur vendait à ce prix-là, quels que fussent ses coûts ;

- **Le prix commun sous-entendait que certains agriculteurs vendaient à perte pendant que d'autres réalisaient un surprofit.** Le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (Feoga) intervenait pour redistribuer les profits par le système des « montants compensatoires » ;

- **Les prix étaient garantis par une intervention sur les marchés.** Lorsqu'une production était trop importante par rapport au prix, on faisait disparaître de la circulation les surplus produits, notamment par le stockage ;

- **Une préférence communautaire était mise en œuvre, qui faisait que les produits étrangers étaient toujours plus chers que les produits européens.** Les agriculteurs recevaient par ailleurs des aides pour vendre à l'étranger quand les prix européens étaient supérieurs à ceux des marchés mondiaux.

Le résultat a été positif, et même au-delà de toute espérance. L'agriculture européenne est devenue largement excédentaire et les revenus agricoles n'ont cessé d'augmenter. Par ailleurs, la CEE a accompagné « en douceur » les mutations structurelles (déclin du vignoble, aides au développement des

Lomé, c'est loupé

La CEE a essayé d'établir avec quelque soixante pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) des relations commerciales s'émancipant du désordre des marchés mondiaux de produits alimentaires et miniers. Le système Stabex institué lors de la première conférence de Lomé en 1975 avait pour but, un peu à l'image de la PAC, de stabiliser les recettes des exportations de produits agricoles des pays du Sud. Un système semblable, réservé aux produits miniers (le Sysmin) a été mis en place. C'était la manifestation d'une volonté d'extraire les pays du Sud des mécanismes pervers d'un marché qui les lèse. Malheureusement, malgré le renouvellement de la convention, les mécanismes de compensation se sont heurtés à la baisse répétée du prix des produits bruts et peu à peu ce système s'est transformé en une énième forme d'aide à ces pays. Avec une efficacité douteuse.

L'Europe et la déréglementation

Depuis Maastricht et l'adoption du pacte de stabilité et de croissance (1997), le choix de l'Europe semble fait. L'Union a revisité le sens de l'article 90 du traité de Rome consacré aux conditions de la concurrence, y compris dans le domaine du service public.

L'organisation de la concurrence

Le traité de l'Union prévoit :

-

L'interdiction des ententes qui ont pour effet de restreindre ou de fausser le jeu

de la concurrence (article 81) ;

- L'interdiction de toute forme d'abus de situation dominante (article 82) ;

- La libéralisation-déréglementation des secteurs publics (article 86), à l'image de ce qui a été fait pour les télécommunications ;

- L'interdiction des aides et subventions publiques, quelle que soit leur forme (positive ou négative), « qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence » (article 87).

Mais, sur ce dernier point, le traité laisse une porte de sortie : des exemptions sont prévues. C'est l'UE qui est maîtresse dans ce domaine, par le biais de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF). Des directives européennes ont été prises successivement pour l'ouverture à la concurrence des secteurs des télécommunications, du transport ferroviaire, de l'électricité et du gaz.

Un des passages obligés de cette ouverture à la concurrence est la séparation entre les infrastructures, le « réseau » et le service. Pour que la concurrence puisse jouer sans que l'ancien monopoleur ou le nouvel arrivant soit favorisé, on a ainsi mis en place des organismes chargés du réseau : le Réseau ferré de France (RRF) créé en 1997, le Réseau de transport d'électricité (RTF), créé en 2000.

Tout cela s'accompagne de la création d'instances de régulation de la concurrence, financées par l'État mais indépendantes du pouvoir politique. Ce genre d'organisme est également le garant des *missions d'intérêt*

général, c'est-à-dire de ce qu'on appelait en France le service public. En France, par exemple, on a le Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA), l'Autorité des marchés financiers (AMF), l'Autorité de régulation des télécommunications (ART) et la Commission de régulation de l'énergie (CRE).

Le casse-tête électrique

Parmi les secteurs publics dont l'Europe a prévu la privatisation, il y a celui de l'électricité. Ce domaine, ô combien important, présente des particularités qui soulèvent quelques difficultés.

Le marché de l'électricité est particulier à plus d'un titre. La première spécificité, qui n'est pas la moindre, est que le produit n'est pas stockable. Le fournisseur d'électricité ne peut pas, le soir à l'heure de la fermeture, rentrer chez lui avec quelques kilowattheures sous le bras en se disant : « Je vendrai ça demain », ni le consommateur remettre à demain l'alimentation de son chauffage, de son ordinateur ou de son TGV. L'égalisation de l'offre et de la demande doit être constante et parfaite. Si, à l'heure de pointe, il manque quelques kilowattheures, c'est tout le système qui risque de défaillir. Bien entendu, les derniers produits ou injectés dans le réseau ont une valeur beaucoup plus forte que les précédents, puisque c'est d'eux que dépend l'équilibre. Un système pour le moins complexe doit être mis en place, assurant un équilibre sur le marché et un traitement équitable de tous les intervenants.

Les accidents nombreux qui se sont produits au cours des dernières années (notamment en 2003 aux États-Unis et en Italie), privant des dizaines de millions de personnes d'électricité, ont donné quelques indications sur les risques encourus. Ces accidents sont la conséquence de l'accumulation de problèmes

souvent minimales mais qui aboutissent à une crise finale qui se déroule en quelques secondes. À ce moment-là, il est généralement trop tard pour agir. La remise en route du réseau est, en revanche, longue et difficile. Ces accidents montrent bien que la fragilité est souvent issue des échanges entre réseaux (Suisse et Italie en 2003) : la multiplicité des acteurs ne peut que compliquer la tâche.

La fiancée de Bolkestein

Un point a soulevé beaucoup de controverses, qui est probablement une des raisons du refus par les Français du projet de Constitution européenne : c'est le problème de la libéralisation des services. La directive Bolkestein prévoyait de prolonger la déréglementation du marché européen par la possibilité pour un fournisseur de services de les vendre dans n'importe quel pays tout en étant soumis à la législation de son pays d'origine. En très peu de temps, le spectre du « plombier polonais » s'est transformé en épouvantail. Face à un projet de Constitution européenne inutilement complexe, la simplicité de cette image a profondément marqué l'opinion publique française et britannique. Le statut de « travailleur détaché » (quelque 300 000 en France) n'a guère levé les incertitudes, et le risque de « dumping social » entre pays européens menace toujours.

Face à ces problèmes et à la montée des mouvements eurosceptiques, l'Union européenne doit non seulement revoir sa communication, mais elle est surtout dans l'obligation de formuler un projet clair pour son avenir. En attendant, certains craignent qu'après avoir retiré la directive Bolkestein, l'Europe ne nous présente sa fiancée : une directive sur les services d'intérêt général

(SIG), ceux qu'on appelle en France les services publics.

Par ici le Brexit

Les Britanniques ont décidé en 2016 de sortir de l'Union européenne, à la suite d'un référendum hasardeux voulu par le Premier ministre David Cameron, et d'une campagne d'une médiocrité et d'une indigence remarquables animée par le conservateur Boris Johnson et le populiste Nigel Farage. Celui-ci avait promis que la sortie de l'UE allait permettre d'économiser 350 millions de livres par semaine : une heure à peine après le résultat, il déclarait que « c'était une erreur ».

La sortie n'est intervenue, en définitive, qu'au 31 janvier 2020, après de nombreux renvois et de longues négociations. Le « *no deal* » a été évité, les échanges ne seront pas taxés, l'accès aux eaux territoriales pour les pêcheurs de l'UE est maintenu (avec une baisse des prises de 25 %) et il n'y aura pas de frontières entre les deux Irlande. Par contre, Erasmus, c'est fini, de même que la libre circulation des hommes. De quoi sera fait l'avenir ? Les uns prévoient le pire, les autres le meilleur.

En attendant, Jim Ratcliffe, l'homme le plus riche du Royaume-Uni, qui avait vaillamment bataillé pour le Brexit, a quitté l'Angleterre pour aller installer ses 20 milliards de livres à Monaco. Il suit les traces du baron Nigel Lawson, ancien ministre de Margaret Thatcher, lui aussi farouche militant du Brexit, qui a demandé sa carte de séjour... en France.

DANS CE CHAPITRE

Les théories du commerce international

•

La longue histoire de la mondialisation

•

Le Sud entre essor et désolation

•

Les rois du monde

Chapitre 11

Le monde comme un village

Mondialisation, globalisation : notre monde semble s'être rapidement unifié au cours des dernières décennies. Mais si les idées et les hommes voyagent davantage, la mondialisation est avant tout celle des marchandises et des capitaux, car s'il est un domaine où le marché dicte sa loi, c'est bien celui des échanges internationaux. Depuis la chute du communisme et l'ouverture de la Chine, le monde s'est transformé en un grand marché unifié, soumis à des règles que des gendarmes jaloux, comme l'Organisation mondiale du commerce, essaient d'étendre à chacun et de faire respecter par tous.

À la recherche de la richesse des nations : les théories du

commerce international

Les économistes ont longtemps cherché à expliciter la nécessité absolue de la spécialisation et ils y sont parvenus. Aujourd'hui personne ne remet en cause les bienfaits de l'ouverture des frontières et du libre-échange. Ce qui est toujours discuté, et discutable, ce sont les critères de la spécialisation, et son impact.

Adam Smith et les avantages absolus

Le pilier sur lequel repose toute la réflexion sur le commerce international a été bâti par Adam Smith dans ses fameuses *Recherches sur la nature et la cause de la richesse des nations* (1776). Chaque pays doit se spécialiser dans les productions qui lui coûtent moins cher à produire qu'à acheter. Ce qui est vrai pour le bon père de famille est vrai pour un pays.

Imaginons deux pays fabriquant deux produits identiques, ou interchangeable, à des coûts de revient différents, exprimés ici en heures de travail :

Tableau 11-1 Un monde sans échanges.

	Produit X	Produit Y	Total
A	20 heures pour 1X et 1Y		
B	30 heures pour 1X et 1Y		
	80 heures pour 2X et 2Y		

Si on considère qu'un produit X est échangeable contre un produit Y, les deux pays ont tout intérêt à se spécialiser dans celui qu'ils fabriquent le plus efficacement. Ils doivent abandonner la production de l'autre et consacrer la totalité de leur travail à la production du bien choisi : le produit X pour A et le produit Y pour B.

Après spécialisation, la situation a ainsi changé :

Tableau 11-2 Un monde avec échanges et spécialisation.

	Produit X	Produit Y	Total
60 heures pour 3X			
60 heures pour 3Y			
60 heures pour 3X et 3Y			

On voit quelles sont les trois conséquences positives de la spécialisation :

•

Chaque pays a amélioré sa situation.

Avant spécialisation, et pour trente heures de travail, chacun avait 1X et 1Y. Après spécialisation (et échange de 1X contre 1Y), chacun profite d'un produit supplémentaire. L'utilisation optimale des ressources de chacun a été atteinte ;

•

L'échange a été fructueux pour les deux partenaires. On a obtenu une *réciprocité des avantages*, ce qui est bon pour l'un est bon pour l'autre. C'est un principe essentiel de l'échange international. Cela exclut que l'échange soit néfaste pour l'une des deux parties ;

•

L'échange a amélioré, au niveau global, l'utilisation des ressources. Le monde avait, avant spécialisation et pour soixante heures de travail, 2X et 2Y. Après spécialisation, pour la même quantité de travail, on a 3X et 3Y. L'allocation optimale des ressources a été également obtenue au niveau mondial.

Ricardo et les avantages comparatifs

La démonstration de Smith est parfaite mais laisse une question en suspens. Que doit faire un pays qui serait moins bon que tous les autres dans toutes les productions ? Doit-il ne rien faire et tout acheter ? Peu probable. Et le pays qui serait meilleur dans tous les domaines ?

La réponse de Ricardo est bien connue : même dans ces cas, l'échange est profitable. Chaque pays doit se spécialiser dans la production où il a les avantages comparatifs les plus importants (ou les désavantages comparatifs les moins importants). Ainsi, dans l'exemple célèbre donné par Ricardo lui-même, qui met en scène l'Angleterre et le Portugal, ce dernier est meilleur dans les deux productions prises en compte : le drap et le vin. Toutefois l'avantage du Portugal dans la production de vin est plus important que dans la production de drap. Ricardo démontre que si le Portugal se spécialise dans le vin (où il a l'avantage comparatif le plus grand) et l'Angleterre dans le drap (où elle a le désavantage comparatif le moins grand), les conséquences seront exactement aussi positives que dans le cas des avantages absolus de Smith.

Tableau 11-3 Les avantages comparatifs.

	Vin (100 l)	Drap (100 m)
Portugal		
Angleterre		

D'après Paul Samuelson, la théorie des avantages comparatifs est le mécanisme économique le plus difficile à comprendre. Il avance, en désespoir de cause, cette explication : « Je tape à la machine mieux que n'importe quelle secrétaire. Cependant j'en ai une, parce que cela me permet de consacrer tout mon temps à mes travaux d'économiste. »

Paul Krugman (né en 1953) pense de son côté

que ce principe ne peut tout simplement pas être compris. Alors ?

List et le protectionnisme éducatif

Au milieu du XIX^e siècle, les idées de Smith et Ricardo se sont peu à peu imposées. Mais, au moment où de nouveaux pays entament leur industrialisation, le problème de la concurrence entre pays développés et pays émergents se pose. L'Allemand Friedrich List (1789-1846), pourtant partisan du libre-échange, oppose un bémol au raisonnement des économistes anglais. Une industrie jeune ne peut pas lutter à armes égales contre une industrie adulte. Le protectionnisme s'impose pendant une période transitoire. Le même raisonnement pourrait être fait aujourd'hui non seulement pour des industries naissantes mais également pour des industries mourantes. Les pays du Nord ont souvent pratiqué un « protectionnisme d'euthanasie » pour des secteurs condamnés comme les charbonnages ou le textile.

Le théorème HOS

Au XX^e siècle, et sur la base de la démarche des pères fondateurs, Eli Heckscher (1899-1952), Bertil Ohlin (1899-1979) et Paul Samuelson ont formulé le *théorème de la dotation en facteurs de production*. Il s'énonce ainsi : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est le mieux doté en facteurs de production. Cela signifie que si un pays dispose de beaucoup de main-d'œuvre, il doit se spécialiser dans les produits nécessitant le plus de main-d'œuvre. La logique du raisonnement est simple : si la main-d'œuvre est abondante dans un pays, elle sera aussi moins chère et son utilisation

donnera inévitablement des produits avantageux en termes de prix. Ce théorème prolonge le filon des avantages absolus ou comparatif.

Le paradoxe de Leontief

Wassily Leontief (1905-1999) eut l'idée, dans les années 1950, de vérifier le théorème HOS. L'analyse des exportations des États-Unis donne des résultats surprenants. Ce pays dispose de toute évidence d'un facteur de production en quantité : le capital. Ses exportations devraient donc porter sur des productions à forte intensité capitalistique ; ce n'est pas le cas. Les États-Unis exportent curieusement des produits nécessitant relativement beaucoup de travail. Comment est-ce possible ?

Le paradoxe viendrait du fait que les produits américains intègrent bien du travail, mais du *travail très qualifié*. Le raisonnement HOS ne serait donc pas compromis par la confrontation avec la réalité, mais affiné par celle-ci : il s'agirait tout simplement de tenir compte non seulement de la quantité des facteurs mais aussi de leur qualité. Les États-Unis disposent bien sûr de plus grandes quantités de capital que les autres pays mais ils possèdent également en quantité du travail de grande qualité, facteur dont les autres pays sont moins bien dotés.

Linder et la demande

Une autre vérification aura des conséquences plus dommageables pour le théorème HOS : celle du keynésien suédois S. B. Linder. Le constat qu'il opère dans les années 1960 est sans appel : selon les théories traditionnelles du commerce international, de Smith à HOS, celui-ci devrait se faire entre pays différents.

Pays chauds avec pays froids, pays développés et pays sous-développés, soit des pays ayant des conditions de production (ou d'offre) différentes. Or, si ces flux d'échange existent, ils ne représentent qu'une part minoritaire des échanges mondiaux. L'essentiel des échanges se fait entre pays comparables de tous les points de vue, notamment en termes de niveau de développement. Ce qui devrait donner des dotations en facteurs, et en prix des facteurs, similaires.

Le principal client et fournisseur de la France est l'Allemagne : sans doute le pays du monde qui lui ressemble le plus, et pas seulement du point de vue économique. L'explication de Linder met la demande au cœur des échanges. C'est la demande qui « tire » les flux d'échange et non l'offre qui les « pousse ». Pour qu'un produit se vende, il faut avant tout que quelqu'un puisse l'acheter. La demande domestique peut par ailleurs déterminer les coûts de production : un marché intérieur important fait profiter les entreprises nationales d'économies d'échelle. Un produit exporté coûtera d'autant moins cher qu'il sera produit en grande quantité pour le marché national.

Quant à savoir pourquoi un acheteur français choisira une voiture allemande en présence d'un produit français équivalent, certains économistes, comme Bernard Lassudrie-Duchêne, mettent en avant le concept de « demande de différence ». En France ou aux États-Unis, on achètera une voiture allemande *justement* parce qu'elle est allemande...

Vernon et le cycle de vie du produit

Dans ce débat entre offre et demande comme

éléments déterminant l'échange, une troisième voie est proposée par Raymond Vernon (1913-1999). Une synthèse des deux approches est effectuée autour du concept de cycle de vie du produit. On considère qu'un produit connaît quatre « âges » : lancement, expansion, maturité et déclin.

Les conditions de production et de commercialisation évoluent selon cet âge. Un produit nouveau a besoin d'importants investissements en recherche et développement du côté de l'offre et de revenus conséquents du côté de la demande. Un produit standardisé voit ses conditions d'offre et de demande évoluer. Pour le produire, il faudra moins de capital et plus de main-d'œuvre. Du côté de la demande, le prix, qui n'était pas déterminant dans la phase de lancement, le devient au fur et à mesure que le produit se démocratise : des revenus moins importants peuvent désormais l'absorber.

Le modèle de Vernon permet de comprendre comment les pays s'étant développés tardivement se sont insérés dans la division internationale du travail (DIT). Il s'agit de la stratégie dite de remontée de la filière : le pays commence par produire des biens à faible valeur ajoutée (des biens en phase de déclin) nécessitant de la main-d'œuvre bon marché et une technologie facilement accessible. Ensuite, grâce aux profits réalisés et à l'amélioration du niveau de qualification de la main-d'œuvre, on attaque des produits « matures », et ainsi de suite. C'est ce parcours qu'ont suivi les pays asiatiques, Japon en tête, suivi de la Corée, de Taiwan, de Hong Kong et de Singapour. C'est le chemin que suit actuellement la Chine.

Cette remontée de la filière est appelée aussi « stratégie en vol d'oies sauvages » en référence au dessin que composent les

différents types de biens dans le commerce extérieur de ces pays.

Le bémol de Krugman

Au cours des années 1980, alors que d'incessantes négociations au sein de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (Gatt) opposent les États-Unis et l'Europe s'accusant mutuellement de protectionnisme, Paul Krugman marque un bémol dans les théories du commerce international entièrement vouées à l'éloge du libre-échange.

L'idée de Krugman est que le commerce international se fait aujourd'hui dans des conditions de concurrence imparfaite. Bien que le credo libre-échangiste soit universellement proclamé, les différents États pratiquent une « politique commerciale stratégique » visant à éliminer la concurrence dans des secteurs jugés essentiels pour l'économie du pays. De même, des situations de monopole de fait donnent à certaines entreprises des surprofits qui leur permettent de pratiquer des prix bas qui laminent la concurrence. Dans ces conditions, il est inutile et suicidaire qu'un pays respecte les règles de la libre concurrence. L'aviation, l'agriculture ou la culture illustrent parfaitement l'existence de ces secteurs stratégiques sur lesquels bon nombre de pays ne veulent pas laisser jouer la concurrence.

Le prix Nobel et la chienlit



Théories

Maurice Allais a toujours eu sur la situation actuelle des échanges une position virulente.

Selon le seul prix Nobel d'économie français, par ailleurs profondément libéral, le développement actuel des échanges est le produit d'un « dogme universel, une véritable religion » qui a envoûté économistes et hommes politiques. Ce qu'il appelle « la chienlit libre-échangiste » : « Le principe est que n'importe quoi peut être fabriqué n'importe où dans le monde et vendu n'importe où ailleurs. » L'application aveugle de ce dogme « n'a fait qu'engendrer partout désordres et misères de toute sorte ». La crise, le chômage et la désindustrialisation sont avant tout la conséquence de la mondialisation (*La Mondialisation : la destruction des emplois et de la croissance*, 1999).

Selon Allais, pour qu'il y ait marché véritable il faut des règles, un cadre institutionnel, politique et éthique. Or rien de tel n'existe aujourd'hui au niveau mondial. De plus en plus d'intellectuels, comme Emmanuel Todd, et quelques hommes politiques en appellent désormais à un protectionnisme raisonné, notamment au niveau européen. Est-ce le fruit d'une volonté de repli sur soi, conséquence de la crise, ou le début de la remise en cause d'un autre pilier du libéralisme ?

La longue histoire de la mondialisation

Le croirez-vous : aujourd'hui, transporter une voiture par bateau depuis le Japon en Europe ne coûte pas plus cher que de la transporter par camion entre l'Allemagne et l'Espagne. Tout le problème du commerce mondial est peut-être contenu dans cette aberration.

L'irrésistible montée du



Attention

L'histoire du commerce international pourrait être celle de son irrésistible ascension. Mais cette progression n'est pas linéaire ni exempte de problèmes et de zones d'ombre. La première ambiguïté concernant le développement des échanges internationaux est le fait que ceux-ci se soient développés avant même que ne se développe réellement le commerce *intérieur*, ce mot-là n'ayant guère de sens avant la création des grands États nationaux. Il faut donc abandonner l'idée, logique mais déplacée, selon laquelle le commerce extérieur serait un prolongement du commerce intérieur aux pays...

La première montée du libre-échange

Les premiers théoriciens du « laisser faire, laisser passer » (bien que la formule soit française d'origine) sont les Anglais Adam Smith et David Ricardo. L'Angleterre est ainsi réputée être à l'origine de la première grande vague de libre-échange et le dernier pays à y renoncer dans les moments difficiles (pendant la crise de 1929, par exemple).

Or, une lecture moins rapide de l'histoire montre que la réalité est plus nuancée. L'Angleterre s'est convertie au libre-échange dans les années 1846-1860. En 1846, sous l'impulsion de Richard Cobden (1804-1865), le Premier ministre Robert Peel (1788-1850) abroge les *Corn Laws*, des lois qui taxaient durement les produits agricoles venant du continent. En 1860, Richard Cobden et Michel Chevallier (1806-1879) engagent l'Angleterre et la France dans le fameux traité de libre-

échange, suivi bientôt par d'autres traités similaires avec d'autres pays européens.

La guerre de l'opium

La guerre de l'opium, qui se déroule en deux temps au cours des années 1840-1860, illustre la manière très musclée qu'avait l'Angleterre de soutenir son commerce extérieur. Au début du ^{xix}^e siècle, les marchands anglais avaient investi le très rentable marché chinois de l'opium. En 1838, l'empereur Daoguang, voyant ses sujets sombrer dans l'apathie, réagit en faisant saisir et détruire les stocks d'opium de Canton, seule ville chinoise ouverte au commerce avec l'Occident. Les marchands britanniques protestent auprès de la Couronne pour cette entrave à la liberté du commerce. La réponse est fulgurante : la flotte britannique inflige une sérieuse défaite à la Chine, qui est obligée de signer, à Nankin en 1842, le premier d'une série de traités iniques. Par ce traité, la Chine ouvre quatre nouveaux ports au commerce britannique, cède Hong Kong, accorde la « clause de la nation la plus favorisée » et verse une indemnité de guerre à l'Angleterre. La deuxième guerre de l'opium (1858-1860) aggrave ultérieurement cette emprise anglaise sur l'empire du Milieu. *Vae victis* (« malheur aux vaincus »).

Ce qu'on oublie souvent de souligner, c'est que la révolution industrielle britannique s'est déroulée, d'après la plupart des historiens, entre 1780 et 1820. Ce qui signifie qu'au moment où l'Angleterre s'est ouverte, elle était déjà un pays développé, n'ayant aucune crainte : ses partenaires commerciaux en étaient au balbutiement de leur industrialisation. Et auparavant ? Eh bien, auparavant, l'Angleterre était un pays protectionniste, comme les autres, voire plus que les autres.

En 1651 est promulgué un *Navigation Act* qui stipule que les produits étrangers ne peuvent arriver en Angleterre que dans des navires

battant pavillon britannique ou de même nationalité que les produits importés. La France, l'Espagne et le Portugal prendront des mesures similaires. La Hollande, grande puissance commerciale, s'était, elle, justement spécialisée dans le transport et la commercialisation de produits non hollandais. Son économie fut saccagée par cette mesure, qui l'écarta définitivement du marché le plus « juteux » de l'époque : le marché britannique. Le même sort fut partagé par les villes hanséatiques et les républiques maritimes italiennes.

Il va sans dire qu'entre l'Angleterre et ses colonies, les échanges n'étaient pas réellement « libres ». L'Angleterre imposait à ses dominions de se spécialiser dans des produits bruts impossibles à produire en métropole (coton, thé, etc.) et d'acheter des produits finis fabriqués en Angleterre. L'Inde fut particulièrement touchée par cette spécialisation inique. Avant la colonisation, elle était le plus gros producteur textile du monde. Avec l'arrivée de l'Angleterre, toute l'industrie indienne du textile fut démantelée. Les conséquences furent catastrophiques. Des milliers de travailleurs indiens furent privés de travail et moururent de faim. « Les os des tisserands blanchissent les plaines de l'Inde », note sobrement Marx dans *Le Capital*. Les États américains, eux, ne se soustraient de l'emprise britannique que par l'insurrection et la guerre.

Toujours est-il qu'à partir de 1860, la multiplication des traités de libre-échange et le développement de nouveaux pays provoquent ce que certains appellent la « première mondialisation ». La part des échanges dans la production mondiale est multipliée par 2,5 entre 1850 et 1914. Le niveau de 1913 ne sera retrouvé qu'en 1973.

Le triste cas de la traite des Noirs

Le développement des échanges n'a malheureusement pas concerné que les marchandises. D'après certains historiens, la traite des Noirs trouverait son point de départ dans la fameuse controverse de Valladolid (1550), au cours de laquelle le théologien dominicain Bartolomé de Las Casas (1474-1566) soutient que les Amérindiens sont des êtres humains et ne peuvent être réduits en esclavage. L'Église ne s'étant pas prononcée sur le cas des Noirs, les colons auraient opté pour l'utilisation massive de populations africaines déportées en Amérique.

Une autre hypothèse met l'accent sur l'insuffisance de la main-d'œuvre amérindienne, décimée par les maladies importées par les Européens (rougeole et variole notamment). Les Africains, choisis dans des zones immunisées, résistaient à ces maladies mais contribuaient à les diffuser ultérieurement dans les populations indigènes, qui finirent par dépérir.

Mais le trafic d'esclaves ne commence pas là. Le premier temps de cette migration forcée est celui des flux transsahariens allant d'Afrique noire vers le Maghreb, le Moyen-Orient et l'Arabie. Ce trafic, prolongé jusqu'en l'Inde, dure du VIII^e au XIX^e siècle et concerne quelque 8 millions d'esclaves. Le deuxième temps, le plus connu, est celui de la grande déportation transatlantique, du « commerce triangulaire ». Les marchands européens partent de Lisbonne, de Bordeaux ou de Londres les navires remplis de marchandises qu'ils vendent en Afrique. Là, ils achètent des esclaves qu'ils vendent ensuite dans les colonies américaines. Avec l'argent gagné, ils achètent le coton et le sucre américains qu'ils revendent en Europe à leur retour.

Cette déportation a concerné un nombre

important d'hommes que seules des études récentes ont réussi à déterminer. Jusqu'au début du XIX^e siècle, il arrive dans le Nouveau Monde quatre Africains pour un Européen. En tout, quelque 100000 par an. La proportion ne s'inverse qu'après 1840. Au total, 10 millions d'Africains furent déportés aux Amériques. Mais les dégâts démographiques vont bien au-delà de ce chiffre, compte tenu de la mortalité liée au transport (estimée à 20 % jusqu'au XVIII^e siècle, 10 % par la suite) et des violences liées à la capture.

Un troisième temps, moins connu, qui va de la fin du XVIII^e siècle à la moitié du XIX^e, concerne un trafic dirigé vers les plantations du littoral africain lui-même, produisant surtout pour l'exportation. La cause en est une baisse des prix des esclaves liée à une poussée démographique provoquée par la baisse des déportations, et par le fait qu'elles ont toujours porté surtout sur les hommes.

La fin de la traite des Noirs a une double raison. D'abord, l'opposition croissante des populations et des intellectuels pour des raisons religieuses ou philosophiques (les quakers furent les premiers à prendre des mesures concrètes contre la traite dans les années 1770). L'autre raison est, plus prosaïquement, la mise en doute de l'efficacité économique de l'esclavage. Adam Smith écrit : « L'expérience de tous les temps et de toutes les nations s'accorde, je crois, pour démontrer que l'ouvrage fait par des esclaves, quoiqu'il paraisse ne coûter que les frais de leur subsistance, est au bout du compte le plus cher de tous. » Le physiocrate Pierre Poivre (1719-1786) avance la même idée : « La terre qui multiplie ses dons avec une espèce de prodigalité sous l'action des cultivateurs libres semble se dessécher même par la sueur des esclaves. »

La traite des Noirs commence donc à décliner

à partir de 1807, date à laquelle elle est interdite en Angleterre et aux États-Unis. Mais des réseaux clandestins continuent d'opérer pour répondre à la demande des planteurs de canne à sucre des Caraïbes et d'Amérique du Sud. On estime que 2 millions d'Africains furent encore déportés jusqu'en 1867, date de la fin de la traite à Cuba, et ce malgré plus de 1600 navires arraisonnés par la seule Royal Navy pendant cette période. Le trafic ne s'arrête vraiment que lorsque l'esclavage est interdit dans les différents pays. En Angleterre dans les années 1830, en France en 1848, aux États-Unis en 1865 (après la guerre de Sécession), à Cuba et au Brésil au cours des années 1880. Au total, c'est 25 millions d'hommes qui ont subi la grande déportation.

L'essor du commerce international dans la seconde moitié du ^{xx}e siècle

Le ^{xx}e siècle commence mal pour le commerce international. Avec la guerre et la révolution russe, les flux se tarissent. L'isolationnisme américain des années 1920 freine à son tour le commerce international. Les régimes totalitaires et impérialistes qui s'installent en Italie, en Allemagne, au Japon, font prévaloir une vision des rapports entre pays prônant l'autarcie, excluant les échanges et privilégiant les guerres de conquête et la constitution d'« espaces vitaux ». La crise de 1929 précipite les derniers tenants du libre-échange (comme la Grande-Bretagne et la France) et la plupart des pays dans l'égoïsme et le protectionnisme le plus obtus, qui feront le lit de la Seconde Guerre mondiale.

Après 1945, les leçons des catastrophes de l'entre-deux-guerres ayant été retenues, un contexte favorable à un développement des échanges se met en place. Les résultats sont parlants : de la fin de la guerre au premier choc pétrolier, les échanges sont multipliés par deux tous les dix ans. Après un tassement entre 1973 et le début des années 1980, la croissance reprend sur le même rythme. En définitive, et sur toute la période, l'accroissement des échanges a toujours été supérieur à celui de la production (7 % contre 4 %). Preuve, s'il en fallait une, que la croissance de la production est « tirée » par les échanges.

Le Gatt, les rounds et l'OMC

Le premier responsable de l'essor des échanges est sans doute le *General Agreement on Tariffs and Trade* (Gatt) ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui fut signé en 1947 par vingt-trois pays après le refus américain de créer une Organisation internationale du commerce (OIC). Cet accord établit trois principes fondamentaux et devient le cadre des négociations commerciales (les *rounds*) pendant près de cinquante ans.

Ces trois principes sont :

- L'interdiction de pratiques commerciales discriminatoires (contingentements, quotas, limitations) ;
- Une baisse générale des tarifs douaniers ;
- La clause de la nation la plus favorisée.

Ce dernier principe consiste à ce que chaque pays s'engage à accorder à chacun de ses

partenaires les taux les plus bas qu'il pratique vis-à-vis d'un pays tiers. Ainsi les taux s'alignent-ils sur les plus bas. Les États-Unis, dès lors, utilisent souvent la concession de cette clause comme une arme politique, d'abord vis-à-vis de l'URSS, puis de la Chine.

On appelle donc *rounds* les négociations commerciales au sein du Gatt ayant pour but de pousser plus loin la libéralisation des échanges ou de résoudre des problèmes qui viennent en compromettre le principe. Sur huit séries de négociations, trois sont à retenir en priorité :

- **Le Kennedy round (1963-1967).** Un problème se pose entre les États-Unis et la CEE, les premiers pratiquant une méthode de calcul des taux discriminatoire qui prend comme base non le prix des produits importés mais le prix des produits américains équivalents (*l'american selling price*). Les Américains, de leur côté, s'inquiètent de la création de la PAC et du tarif extérieur commun (TEC). Les négociations aboutissent à une réduction des taux de 35 % (le TEC passe de 15 % à 9,8 %), mais il n'y a pas d'accord sur l'agriculture ;

- **Le Tokyo round (1974-1980).** Se pose de nouveau le problème des taux, mais également celui des « obstacles non tarifaires » que les différents pays avaient subrepticement mis en place à l'occasion des difficultés du choc pétrolier (par exemple, des normes de sécurité ou de pollution qui rendaient impossible la vente de voitures européennes aux États-Unis). Résultat : les taux sont de nouveau baissés (le TEC passe de 9,8 % à 7,5 %) et une série de mesures tente de rendre plus

transparentes les modalités des échanges et impossible le *dumping* (vente à perte). Dans cette période sont signés, sous l'égide du Gatt, les Accords multifibres (AMF) permettant aux entreprises textiles occidentales, mises à mal par la concurrence asiatique, de profiter de clauses dérogatoires, notamment de quotas d'importations qui ont été par la suite supprimés progressivement ;

•
L'Uruguay round (1986-1994). Cette négociation s'est intéressée à deux problèmes qui devenaient de plus en plus épineux, celui de l'agriculture et celui des services. Dans les deux cas, les États-Unis reprochent à l'Europe une attitude protectionniste ou du moins déloyale. Le (maigre) compromis final prévoit un désengagement progressif de la Communauté européenne du soutien à l'agriculture et la soustraction du secteur de l'audiovisuel au champ du libre-échange. Cet accord qui tend à défendre l'« exception culturelle » permet à la France de maintenir sur les ondes radio et télé un quota de 40 % de productions françaises. En définitive, les taux qui étaient de 40 % tombent, à la fin des rounds, à quelque 5 % en moyenne.

L'aboutissement et l'élément essentiel de cette période de négociations et de résolution de problèmes est la création de l'OMC.

Cette organisation est créée en 1995 et succède au Gatt comme instance mondiale de régulation du commerce. Elle compte 143 membres et fonctionne selon le principe du consensus. Elle comprend un Organe de règlement des différends (ORD) qui est chargé de régler les oppositions entre membres. Au sein du Gatt se sont rapidement

structurés des blocs qui correspondent aux différentes unions douanières (l'UE, la communauté économique des pays d'Amérique du Sud dite Mercosur, les pays ACP) ou à des intérêts particuliers comme le « bloc de Cairns », favorable à la libéralisation agricole (Argentine, Brésil, Australie, etc.). Toutefois, les décisions ne peuvent passer qu'avec l'accord des grands pays : États de l'UE, États-Unis, Japon.

Quelques belles bagarres se sont produites dans le cadre de l'OMC :

- **La guerre de la banane** (le fruit le plus vendu au monde et à 80 % par trois entreprises américaines) au cours de laquelle les États-Unis ont essayé de démanteler la convention de Lomé qui lie l'UE et les pays ACP auxquels sont accordés des clauses préférentielles contredisant les règles de l'OMC ;

- **Le bœuf aux hormones** : les Américains dénoncent l'interdiction de son importation en Europe comme contraire aux règles du libre-échange ;

- **Le dossier aviation**, où les États-Unis et l'Europe se reprochaient réciproquement de subventionner ce secteur.

De nombreux accords ont été signés dans le cadre de l'OMC concernant l'agriculture, le textile ou les médicaments génériques, mais depuis la conférence de Seattle en décembre 1999, l'OMC est devenue le symbole d'une mondialisation de plus en plus rejetée par des franges importantes de l'opinion publique mondiale. Notamment parce qu'elle est amenée, comme le souligne Michel Aglietta, à s'occuper de droits sociaux, d'environnement, de culture, domaines dans

lesquels sa légitimité est douteuse.

Le « cycle de Doha » (2001-2006) s'est ainsi tenu en quasi-clandestinité et n'a abouti qu'à l'échec.

Le projet de Traité de libre-échange transatlantique (TAFTA) prévoyait la création de la plus vaste zone de libre-échange du monde entre l'UE et les États-Unis. Après de longues négociations et de vastes mouvements de contestation, le projet a été abandonné. Le coup de grâce a été porté par l'élection de Donald Trump.

Le Traité de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada (CETA), beaucoup moins ambitieux, qui est entré en vigueur en 2017, a également déclenché son lot de polémiques.

Autres zones de libre-échange et unions douanières

L'accroissement des échanges est favorisé par la multiplication des zones de libre-échange ou de coopération économique, à l'image de la CEE. Les organisations les plus importantes sont :

- **L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).** Créé en 1994, il rassemble les États-Unis, le Canada et le Mexique ;

- **Le Mercosur.** Créé en 1991, il regroupe l'Argentine, le Brésil et le Paraguay (le Chili et la Bolivie sont des membres associés) ;

- **La Communauté andine.** Lancée par un accord de 1969, elle comprend la Bolivie, la Colombie, le Pérou, le Venezuela et

l'Équateur ;

•
L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN). Créée en 1967, elle comprend l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et Singapour. Le Vietnam et le Cambodge l'ont déjà rejointe et une association avec la Chine, le Japon et la Corée est envisagée.

Le protectionnisme, ça Trump énormément

Depuis quelques années, le protectionnisme a le vent en poupe, particulièrement depuis la présidence de Donald Trump (2017-2021), avec sa « vision médiévale de l'économie » selon Pascal Lamy, ex-directeur de l'OMC.

La présidence de Donald Trump a été caractérisée par une série de hausses des tarifs douaniers (25 % sur l'acier et 10 % sur l'aluminium) aussitôt suivies de hausses en représailles et de menaces de délocalisations (Harley Davidson).

Le but du protectionnisme est d'aider les productions nationales en taxant les importations, mais il comporte toujours un coût et un risque. Le coût est celui subi par les consommateurs qui payent les produits plus cher. Le risque est de voir l'isolationnisme se répandre, le commerce international fléchir et la crise s'installer. C'est ce qui s'est produit dans le monde de l'entre-deux-guerres.

Il dénote par ailleurs une ignorance de la structure du commerce international actuel et risque de léser les entreprises nationales au lieu de les favoriser. Apple, par exemple, a recours à plus de 760 sous-traitants : la moitié se trouve en Chine, les autres sont en Corée, à Taïwan, en Mongolie, en France.

Le libre-échange débridé provoque des dégâts ; c'est pour cela qu'il faut le réglementer. Le protectionnisme peut paraître une solution aux fermetures d'usine et au chômage. Mais c'est une solution de courte durée car il

donne à des entreprises non compétitives la possibilité de survivre et pèse directement sur les dépenses des consommateurs. On peut bien entendu constater que les conditions du commerce ne sont pas équitables du point de vue des lois sociales ou écologiques. Il faut essayer de rendre l'échange plus juste et équilibré, mais croire qu'établir des barrières règle les problèmes est un leurre dangereux dans des économies façonnées par des années de libre-échange.

Le Sud de la désolation à l'essor

C'est à Alfred Sauvy (1898-1990) qu'on doit l'heureuse expression de « tiers-monde », calquée sur la définition que l'abbé Sieyès donnait du « tiers état » à la veille de la Révolution française. Ce monde « qui est tout, qui ne représente rien et qui aspire à devenir quelque chose » rassemblait dans l'esprit de Sauvy, en pleine guerre froide, tout ce qui n'était pas Occident développé ou Orient communiste et avait un sens précis, celui de l'exclusion. « Car enfin, ce tiers monde, ignoré, exploité, méprisé, comme le tiers état, veut lui aussi être quelque chose. »

Avec la chute du monde communiste, la désignation de tiers-monde est tombée en désuétude. Nous nous heurtons désormais à un problème de termes. Car le premier problème est de savoir comment définir cet univers qu'on perçoit bien sans savoir comment l'appeler. Intellectuels et technocrates nous ont bien fourni quelques appellations : les « pays en voie de développement » (PVD), appellation optimiste et hypocrite préférée à « pays sous-développés » (PSD), plus crue mais pas forcément plus réaliste. L'hétérogénéité du phénomène nous a fourni aussi successivement les « nouveaux pays industriels » (NPI), avec les « dragons » et

les « bébés tigres » d'un côté et un « quart-monde » de l'autre (dont on a fini par apprendre qu'il existait aussi dans les pays riches), sans parler des « pays les moins avancés » (PMA), version politiquement correcte pour définir les « pays où on meurt affamé ».

En définitive, l'usage s'est stabilisé autour du mot « Sud » qui, dans sa précision approximative, a au moins l'avantage de n'avoir aucun sens, si ce n'est un je-ne-sais-quoi de balnéaire.

Pour les plus chanceux, on a créé le terme, désormais consacré, de « pays émergents ».

Développement et insertion dans le commerce mondial

Le problème du tiers-monde s'est posé après la Seconde Guerre mondiale simultanément en termes de développement et d'insertion dans le commerce mondial. Deux sensibilités se sont imposées rapidement : une approche libérale et une approche « inégale ».

L'approche libérale

Sur la base de la vision de W. W. Rostow de la croissance (voir [chapitre 8](#)), le sous-développement ne pouvait être perçu que comme un *retard* sur une voie unique du développement telle que les pays du Nord l'avaient suivie. Cette vision menait à déterminer les blocages qui freinaient les pays du Sud et à les faire sauter. Toujours selon la vision de Rostow, le blocage principal ne pouvait être que l'insuffisance d'investissement. Pour permettre ce nécessaire investissement, les voies choisies ont souvent été malheureuses, parfois

catastrophiques.

L'insertion dans le commerce international sur la base du théorème HOS a poussé les pays du Sud à se spécialiser dans des produits commerciaux, miniers ou agricoles, absents et demandés dans les pays du Nord. Cela a provoqué l'abandon de l'agriculture vivrière (les produits du Nord étant moins chers...) avec les résultats que l'on sait.

L'essor d'une bourgeoisie locale aux hauts revenus et seule capable d'investir a été favorisé au mépris du plus élémentaire sens de la justice, par l'acceptation, ou le soutien actif, de régimes dictatoriaux, notamment par les États-Unis, souvent au nom de l'anticommunisme. Ces classes privilégiées n'ont su qu'instaurer des systèmes de corruption, de népotisme, de violence, et pour finir d'évasion des capitaux qu'on préférerait cacher en Suisse plutôt qu'investir dans le pays.

Et lorsqu'on s'est rendu compte que ces pays étaient incapables de générer un investissement suffisant, on a fait appel au « financement externe », c'est-à-dire à la dette, qui s'est soldée, dans la plupart des cas, par une autre catastrophe.

L'échange inégal

En opposition aux thèses libérales, une myriade d'économistes ont posé le problème du développement du Sud comme étant spécifique et ne pouvant être calqué sur celui du Nord. Puisque le Sud doit se développer dans un monde dominé par les pays développés, les règles du jeu ne peuvent pas être les mêmes.

Ainsi, les économistes Arghiri Emmanuel (1911-2001), Raul Prebisch (1901-1986) ou Samir Amin (né en 1931) soulignent le fait que

les échanges Nord-Sud ne présentent pas une « réciprocité des avantages ». Les prix des produits du Nord et ceux du Sud évoluent de manière divergente : les premiers augmentent, les autres sont soumis à de fortes fluctuations mais tendent sur le long terme à baisser. Il s'ensuit une détérioration des termes de l'échange qui fait que les pays du Sud doivent céder de plus en plus de leurs biens pour avoir de moins en moins de biens des pays du Nord. Ils s'appauvrissent donc tout en produisant plus. C'est ce que l'économiste indien Jagdish Bhagwati (né en 1934) a appelé la « croissance appauvrissante ».



Théories

Ce thème est l'objet de nombreuses controverses : selon les uns, ce phénomène ne toucherait que les produits bruts et serait sensible aussi bien au Nord qu'au Sud. Il concernerait par exemple tous les produits agricoles dont la demande est stagnante : toute augmentation de la production se solderait inévitablement par une baisse des prix. Ou encore ce phénomène ne serait qu'apparent et ne serait dû qu'à la baisse du prix du transport. Selon d'autres encore, il est propre au Sud où la forte offre de travail fait que les progrès de productivité ne se répercutent pas sur les salaires, mais fait baisser les prix, les progrès du Sud profitant ainsi plus au consommateur du Nord qu'au travailleur du Sud.

D'autres détournements de richesse sont aussi mis en cause : lorsqu'une multinationale s'installe dans un pays du Sud, elle se contente de profiter des avantages (salariaux, fiscaux ou légaux) du pays et exporte ses profits. Le pays d'accueil n'a droit qu'à des miettes. Les « zones franches » qui

se multiplient au Sud font donc figure de « Club Med » du commerce international.

L'échec du développement autocentré

Les critiques faites aux conditions inégales de l'échange ont poussé certains économistes, et certains pays, à envisager un développement « autocentré », voire un développement autarcique dans le cas de certains pays socialistes. Globalement, ces expériences se sont soldées par un échec. Aucun pays n'a réussi à se projeter seul dans le développement.

La remontée de la filière

Dans les années 1970, les voies du développement ont commencé à se décanter. D'un côté, les expériences axées sur l'exportation de produits bruts, agricoles notamment, se sont révélées être des impasses (modèle ivoirien) ; de l'autre, les ambitions de grands pays comme le Brésil ou le Mexique se sont brisées sur l'écueil de la dette... Même la présence de pétrole n'a pas réussi à offrir à ces pays à forte population l'élan nécessaire, bien au contraire. La hausse du prix du pétrole a fait naître des espoirs qui ont été inévitablement transformés en cauchemars lorsque le prix a baissé au milieu des années 1980. Le cas de l'Algérie est exemplaire d'une telle dérive.

C'est d'Extrême-Orient que vient l'exemple de la réussite. Les « quatre dragons » d'abord (Hong Kong, Taiwan, Singapour, Corée du Sud), les « bébés tigres » ensuite (Thaïlande, Indonésie, Philippines, Malaisie) entament la *remontée de la filière*. Cette stratégie de développement rappelle celle du Japon et se caractérise par l'insertion dans la

division internationale du travail, en commençant par des produits manufacturés à faible technologie (le textile notamment) puis en investissant les profits dans des secteurs technologiquement plus avancés (jouets, électronique grand public), pour en arriver enfin à des secteurs plus complexes comme l'automobile ou les chantiers navals.

La réussite de ce modèle asiatique ne peut toutefois pas se ramener à une simple spécialisation fondée sur le faible coût et sur les qualités de la main-d'œuvre. D'autres éléments ont joué un rôle essentiel :

- **La situation géopolitique des quatre dragons en a fait pendant longtemps des alliés privilégiés des États-Unis.** Situés sur la ligne de front, ils ont profité d'une générosité sans limites des États-Unis ; comme le Japon ou l'Allemagne auparavant, Taiwan a reçu une aide américaine annuelle représentant 6 % de son PNB jusqu'en 1970 ;

- **L'agriculture n'a jamais été dirigée vers un modèle commercial.** Bien au contraire, elle a été protégée et subventionnée ;

- **L'État a joué un rôle déterminant, établissant des plans de développement, canalisant les activités sans jamais freiner l'initiative privée,** extrêmement présent dans certains domaines, absent dans d'autres, jusqu'à s'effacer totalement pour accueillir les capitaux étrangers (zones franches) ;

- **Les investissements étrangers ont toujours été accueillis à bras ouverts, les entreprises ont trouvé ici les conditions**

idéales : coûts salariaux bas, main-d'œuvre disciplinée et dure à la tâche, aucun conflit social (comme par hasard, lorsque le développement a produit ses fruits et que les salaires ont augmenté, les multinationales se sont délocalisées...) ;

- **Le choix de l'ouverture, donc d'un développement par les exportations, a été radical.** Le commerce extérieur de Taiwan représente 70 % de son PNB.

L'épouvantail de la dette

La soif de capitaux s'est abattue sur le tiers-monde dès que le problème de son développement s'est posé, c'est-à-dire dès les années 1950. Le recours au financement externe a été souvent préféré aux investissements directs, politiquement plus scabreux. Dans les années 1970, le surplus de disponibilités bancaires, venant notamment de la hausse du prix du pétrole, a poussé les banques à prêter sans compter, tandis que les pays du tiers-monde étaient poussés à s'endetter par l'inflation qui semblait devoir alléger le fardeau des remboursements.

L'inefficacité des politiques de développement, le refus d'une quelconque politique impopulaire et les gaspillages, détournements et autres enrichissements personnels ont transformé les finances de bon nombre de pays du Sud en tonneau des Danaïdes. Au début des années 1980, le problème de la dette explose :

- Le dollar s'envole, ainsi que les taux d'intérêt, à la suite du changement de cap de la politique américaine ;
-

L'inflation ralentit, n'allégeant plus le poids des remboursements ;

- La baisse du cours des matières premières fait fondre les recettes des pays les plus pauvres ;

- Après le contre-choc pétrolier de 1986, les disponibilités s'assèchent.

Le Mexique d'abord, puis l'Argentine et le Brésil se déclarent insolvables. Seuls quelques pays comme la Corée du Sud, Taiwan, l'Indonésie, l'Inde et la Chine présentent des finances saines. Pour les autres, il faut une thérapie lourde. La dette des pays les plus pauvres est multipliée par quatre au cours de la décennie.

Comment Brady brada

Une série d'accords sont pris dans l'urgence, prévoyant notamment des rééchelonnements. Par la suite, le plan Baker (1985) puis le plan Brady (1989) mettent en place toute une panoplie de mesures visant à régler le problème : annulation pure et simple, rééchelonnement, conversion de la dette en obligations à taux réduits, décotes en tout genre et, surtout, l'arme fatale, le rachat de la dette grâce... à de nouveaux prêts ! Certes à des prix cassés : le Niger par exemple rachète sa dette à 18 % de sa valeur nominale.

Mais l'essentiel de la dette est résorbé grâce à sa conversion en investissements directs dans les pays endettés (*debt equity swaps*). Pour cela, le marché lui-même est mis à contribution : un « marché secondaire » de la dette se constitue où les banques revendent des créances décotées (jusqu'à 10 % de leur valeur). Les entreprises voulant investir dans les pays du Sud rachètent ces créances et les

revendent aux banques centrales des pays qui les paient en monnaie locale, utilisée ensuite pour acheter des actifs dans ce pays.

Ce qui est sûr, c'est que d'une crise à l'autre les banques ont largement provisionné leurs « créances douteuses » et pourraient allègrement surseoir au remboursement. Bon nombre de pays sous-développés en sont réduits à s'endetter encore pour rembourser leur dette, voire les intérêts de celle-ci. Hier, le mot d'ordre était « s'endetter pour se développer ». Faut-il désormais « se développer pour payer la dette » ? Le président de la Tanzanie, Julius Nyerere (1922-1999), posait cette simple question : « Faut-il vraiment que nous laissions nos enfants mourir de faim pour payer nos dettes ? »

Le FMI en Père Fouettard

Au cours des années 1980, un *aggiornamento* a lieu dans l'idéologie des instances internationales. Sous la poussée d'une nouvelle génération d'économistes libéraux qui considèrent que le sous-développement n'a que des causes internes, la Banque mondiale et le FMI lancent leurs grandes campagnes d'assainissement : privatisation, libéralisation, ouverture, fin des privilèges.

La crise asiatique permet au FMI d'expérimenter le nouveau cours : des mesures drastiques suggérées aux Indonésiens et aux Thaïlandais retiennent une augmentation des impôts et l'arrêt des subventions au riz, au soja ou à l'essence. Quelque temps après, ce sont les Argentins qui font l'expérience des thérapie de choc du FMI.

La crise asiatique et la crise argentine montrent l'extrême fragilité des pays du Sud, y compris les plus grands ou les plus

puissants. Dès lors, une question se pose : le Sud est-il vraiment composé de pays assistés auxquels il faut enfin apprendre à ne pas vivre au-dessus de leurs moyens et à se serrer la ceinture ou faut-il enfin reconnaître que ce tiers-monde « ignoré, exploité, méprisé » (comme disait Alfred Sauvy en 1952) s'est enfin émancipé ?

Il n'y a pas que les BRICS qui s'envolent

Pendant que les pays du Nord se morfondaient dans leur crise, une véritable révolution s'est produite au sud.

Cachés par l'irrésistible expansion de la Chine, de nombreux pays ont connu un processus de développement qui efface progressivement la coupure du monde entre pays développés et pays sous-développés. Après les « quatre dragons » et les « bébés tigres » tout un pan de l'humanité accède progressivement à l'industrialisation et au développement. Les économistes ont forgé à la va-vite l'acronyme BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud). Si la Russie détonne dans ce groupe, la réalité du développement concerne bien d'autres pays : l'Indonésie, la Thaïlande, la Malaisie. Des pays asiatiques, mais aussi des pays d'Amérique latine et d'Afrique. Comme le Nigéria, l'Éthiopie ou le Mozambique.

Profitant des délocalisations venant d'Occident, du Japon, de Taïwan et de la Chine ces pays ont accueilli des activités délaissées par les vieilles puissances et s'en sont inventé d'autres. Des capitalismes nationaux dynamiques partent à la conquête du monde. Les multinationales indiennes (Tata, Mittal) font leurs courses dans les industries des anciennes métropoles, le Brésil vient au secours du Portugal. L'Éthiopie devient le

nouvel eldorado du textile, basé sur le coton produit sur place.

La revanche des anciennes colonies assume aussi une autre dimension : les flux commerciaux, autrefois centrés sur les pays du Nord, sont de plus accompagnés par des flux Sud-Sud qui représentent presque la moitié des échanges de marchandises des pays en développement. Vous avez dit « émancipation » ?

L'enjeu du développement durable

Le développement des pays du Sud rencontre désormais une nouvelle difficulté. Le fait que des géants démographiques comme la Chine ou l'Inde entament une croissance accélérée pose le problème des coûts, notamment écologiques, du développement. « Si tous les Indiens savaient lire, il n'y aurait bientôt plus un arbre en Inde pour fournir de la pâte à papier », dit le sociologue Ashis Nandy (né en 1939). Idée que nous nous abstenons de commenter.

Le concept de « développement durable » (*sustainable development*) issu des travaux d'Amartya Sen a été mis à la mode par le sommet de la Terre de Rio en 1992. Son but est de répondre « aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre à leurs propres besoins ». L'idée est séduisante, mais d'une mise en œuvre pour le moins difficile. La réussite de la conférence de Paris sur le climat (COP 21) a suscité des espoirs, aussitôt déçus par la dénonciation des accords par les États-Unis de Donald Trump.

Les pays du Sud à qui on reproche les dégâts environnementaux de leur développement (déforestation, disparition d'espèces)

répondent par l'urgence de celui-ci et, plus malicieusement, par le rappel du peu d'égard qu'a eu le Nord lui-même vis-à-vis de la nature lors de sa révolution industrielle. Au nom de quoi ce qui a été permis aux uns serait interdit aux autres ? En attendant, on se bat sur des enjeux symboliques, comme celui des organismes génétiquement modifiés (OGM) qui, selon les uns, pourraient régler bon nombre de problèmes du Sud, notamment celui de l'alimentation, alors que les autres n'y voient que le risque de dégrader l'environnement et la certitude de réitérer la domination des multinationales.

Les champions de la mondialisation

Traditionnellement, le commerce mondial était dominé par trois entités : l'Europe, les États-Unis et le Japon. Ce que le spécialiste en stratégie Kenichi Ohmae (né en 1943) a appelé « la triade » en 1985. L'expression est toujours valable à condition qu'on intègre, dans le pôle oriental, la Chine et les autres puissances montantes de la région.

Ces trois blocs représentent pratiquement 90 % de la richesse mondiale et au moins les deux tiers du commerce mondial. Une domination qui s'est accompagnée ces dernières années d'une évolution profonde de la nature des échanges internationaux :

- **Un tiers des échanges se fait à l'intérieur des entreprises.** C'est la conséquence de l'internalisation des entreprises et des délocalisations, les flux de capitaux deviennent aussi importants que les flux de marchandises ;

- **La moitié des échanges entre pays développés porte sur des biens intermédiaires (*outsourcing*).** C'est le processus productif qui s'internationalise, une entreprise achète des composants dans différentes zones du monde et vend un produit fini ;

- **L'essentiel des flux commerciaux porte sur des échanges croisés.** Les pays n'importent plus des produits agroalimentaires pour exporter des automobiles, ils importent et exportent des produits agroalimentaires et des automobiles (il s'agit alors d'échanges intrabranche et non interbranche).

Ces trois éléments peuvent bien sûr se recouper. On voit donc que la vision traditionnelle des échanges, présentés comme des flux entre pays spécialisés dans tel ou tel secteur, doit être revue et corrigée. Aujourd'hui plus que jamais, les véritables acteurs du commerce international, ce sont les entreprises.

Selon une étude de l'OMC, une voiture américaine n'est américaine qu'à 37 %. Le reste de la valeur de la voiture est coréen pour l'assemblage (30 %), japonais ou taiwanais pour les composants (21,5 %), allemand pour le design (7,5 %), anglais pour le marketing et la publicité (2,5 %), et irlandais ou de la Barbade pour le traitement informatique des données (1,5 %). La mondialisation, ça roule.

Les stratégies gagnantes

Passons en revue les stratégies gagnantes, non des pays, mais des entreprises par pays. Ce sont elles les véritables actrices de la mondialisation.

La multinationale américaine

Les reines du commerce international ont été pendant longtemps les multinationales américaines. Les atouts de ces entreprises étaient multiples ; certains persistent, d'autres s'estompent. L'effet de tremplin d'un marché intérieur colossal les faisait profiter d'économies d'échelle colossales. La maîtrise des marchés mondiaux, notamment des produits bruts (agriculture, mines, pétrole), par des oligopoles leur permettait de profiter de la maîtrise des flux et de l'évolution des prix. Les entreprises multinationales américaines ont toujours joui d'une avance technologique considérable, alimentée notamment de leurs capacités d'investissement, ainsi que de l'aide, directe ou indirecte, de l'État, notamment pour les marchés publics de l'armement (y compris des alliés) ou de la recherche spatiale. Elles ont longtemps été les seules à profiter de la capacité de transfert que donne une présence mondiale. On gagne de l'argent dans un pays, on l'investit dans un autre.

Aujourd'hui la situation se diversifie. Certaines multinationales souffrent de leur inertie technologique et du poids du passé. Ainsi, dans l'automobile, les géants américains n'ont rien inventé depuis longtemps ; englués dans les particularités de leur marché, ils n'ont aucun atout concurrentiel (véhicules de grande taille, consommations gargantuesques). Par ailleurs, ils ont dû faire face au coût exorbitant du financement des retraites de leurs ouvriers. Mais dans la plupart des domaines (agroalimentaire, pétrole, biens d'équipement), la domination s'exerce toujours, bien qu'elle soit de plus en plus exposée à la concurrence. Il y en a un dans lequel leur primauté perdure et se renforce : les hautes technologies, notamment informatiques. L'innovation reste le mot clé

de la domination américaine.

La qualité allemande

Traditionnellement, la puissance commerciale allemande est essentiellement bâtie sur deux secteurs industriels : la machine-outil et la chimie. Dans ces secteurs, les clients sont des entreprises et, à leur égard, la politique commerciale ne peut avoir qu'un argument : la qualité. La philosophie industrielle allemande a toujours été une philosophie de constructeurs et non de vendeurs. Ainsi toute l'industrie allemande a-t-elle été portée par ce goût de la qualité que seuls les Japonais ont réussi à égaler. L'excellence allemande s'est ainsi transférée des biens de production aux biens de consommation.

À aucun moment les Allemands n'ont pu compter sur l'argument du prix, ne serait-ce que par l'éternelle bonne santé du mark, une monnaie que les Allemands ont toujours voulue solide depuis le traumatisme de l'hyperinflation des années 1920. Les produits allemands ne pouvant pas être bon marché sur les marchés extérieurs, il fallait que leur qualité justifie un prix élevé. Mission plus qu'honorablement accomplie. Les excédents chroniques et conséquents de la balance commerciale allemande ont toujours poussé le mark vers le haut et, chaque fois, les ventes de produits allemands, au lieu d'être handicapées par leur renchérissement, continuaient d'augmenter. La stratégie de positionnement dans le haut de gamme s'est parfaitement insérée dans l'évolution des sociétés occidentales dont l'enrichissement n'a pas été arrêté par la crise, au contraire. Tout au plus l'impact de la crise a-t-il été d'augmenter les inégalités et cela a profité aux entreprises allemandes.

Si on prend comme exemple incontournable l'industrie automobile, on voit comment

toutes les marques allemandes sont inévitablement attirées vers le haut de gamme, y compris Volkswagen (dont ce n'était guère la tasse de thé) qui, dans sa diversification, a lancé Audi à la poursuite de Mercedes et BMW.

De ce point de vue, la comparaison de la marque de Wolfsburg avec Fiat est éclairante. Les deux entreprises, spécialisées dans les voitures populaires, se portaient comme un charme dans les années 1980. Les futurologues pensaient même qu'elles seraient les deux seules marques automobiles européennes indépendantes au début du ^{xxi}e siècle. Leur positionnement sur le marché était comparable, mais pas leur stratégie. Pendant que Volkswagen se lançait à l'assaut du haut de gamme (jusqu'à métamorphoser son best-seller, la Golf, qui a perdu progressivement son aspect « populaire »), Fiat s'entêtait dans l'exploration du domaine de la voiture pas chère, jusqu'à sacrifier ses marques de prestige Lancia et Alfa Romeo et à poursuivre des coûts de plus en plus bas de la Pologne au Brésil. On connaît le résultat. Volkswagen a prospéré, Fiat est passée à deux doigts de la faillite.

La pénétration japonaise

L'économie japonaise a toujours été tournée vers l'extérieur. Depuis l'ère Meiji qui a marqué le début de son développement, le Japon n'a eu qu'une philosophie : prendre à l'Occident ce qui lui faisait défaut et vendre au reste du monde ce qu'il pouvait produire mieux que lui. Ce que le Japon a pris à l'Occident, c'est tout d'abord sa technologie, mais aussi son système politique, administratif, scolaire. Le pays a ainsi toujours eu une balance de brevets déficitaire. Aussi curieux que cela puisse paraître, les inventions japonaises ayant réussi à

s'imposer se comptent, en cherchant bien, sur les doigts d'une main.

L'excellence japonaise consiste à bien savoir produire et surtout à bien savoir vendre. La qualité de la production japonaise vient de son système « toyotiste » et ses cinq zéro (voir [chapitre 4](#)), confié à une main-d'œuvre de qualité, efficace et disciplinée. Des lieux communs approximatifs règnent en Occident sur la mentalité japonaise. Leur attachement à l'entreprise est le legs d'une tradition séculaire de respect de la hiérarchie et d'intégration de l'individu dans le groupe. L'entreprise est, comme la famille, la seule Sécurité sociale des Japonais.

L'autre qualité des entreprises japonaises est de nature commerciale. Les grandes sociétés japonaises profitent de l'action des *sogo shosha* (« maisons de commerce ») et du ministère de l'Économie et du Commerce international, entièrement voué à seconder leurs offensives commerciales.

Dans son ouvrage *Socialisme et cybernétique* (1977), Anton Brender a montré que la qualité première du Japon était sa capacité à traiter l'information et à s'adapter en permanence. Exactement ce qu'il a toujours manqué aux économies planifiées et qui les a conduites à la faillite. Une des stratégies gagnantes des entreprises japonaises a été de cerner des niches de marché que les sociétés occidentales, engluées dans la production de masse, délaissaient. Un marché de niche, mais à l'échelle planétaire, c'est une affaire juteuse. C'est ainsi que, dans le domaine automobile, les Japonais ont investi le marché, au départ insignifiant, des 4x4 et ont fait ce que chacun sait. Même chose pour le cabriolet ou les motos tout-terrain.

Une fois ce premier pas franchi, la qualité des produits a fait le reste. Avec une ruse

supplémentaire. Le Japon est, par définition, loin de ses marchés. Sa stratégie commerciale, par ailleurs, est assise sur un renouvellement accéléré et une multiplication des produits. En termes logistiques, cela aurait pu être un casse-tête mortel. Comment fournir en pièces détachées pour une myriade de modèles des concessionnaires éparpillés sur les cinq continents ? La réponse est magistrale. Une voiture japonaise ne tombe pas en panne. Dans un classement de fiabilité des voitures établi aux États-Unis, le premier modèle non japonais est une Mercedes. À la vingt-troisième place.

Le commerce à la française

La France n'a pas une grande tradition commerciale. Le commerce extérieur s'y est souvent fait à l'aide de l'État qui, avec la Compagnie financière d'assurance pour le commerce extérieur (Coface), créée en 1946 et privatisée en 1994, a souvent pris par la main des entreprises trop craintives. Le commerce extérieur se faisait principalement en direction de pays du tiers-monde, où la concurrence était moindre et les amitiés politiques déterminantes.

Comment devient-on une grande puissance commerciale mondiale avec de tels présupposés ? Tout simplement parce que les entreprises françaises ont grandi, profitant des différentes opportunités qui s'offraient à elles : la politique industrielle du gouvernement qui a jeté les bases d'une industrie nucléaire et électrique de tout premier plan, l'Europe qui a ouvert de grands marchés et assuré la coopération, sans oublier les atouts culturels traditionnels du pays.

Dans l'agroalimentaire (Danone), l'armement (Nexter), le transport ferroviaire (Alstom), l'aviation civile et militaire (Dassault et Airbus) et le bâtiment (Bouygues), la France

dispose de véritables multinationales compétitives et agressives. Un processus similaire a touché le domaine bancaire et financier, le domaine de la grande distribution (Carrefour) et bien entendu le domaine du luxe (LVMH et Kering). Ainsi, l'excellence française, bien que portée par la tradition colbertiste, découle d'une synthèse intéressante de qualités qui apparaissent plus concentrées ailleurs : qualité technique, innovation, savoir-faire financier et commercial.

Le rouleau compresseur chinois

La Chine se présente comme le grand vainqueur de la guerre commerciale d'aujourd'hui et la superpuissance économique de demain, désormais à même de disputer le premier rôle aux États-Unis. La réussite commerciale chinoise ne se résume pas à l'importance de la population et aux bas salaires. Beaucoup d'autres éléments contribuent à l'expliquer.

Fondamentalement, le « modèle chinois » est celui de la remontée de la filière que tous les pays asiatiques s'étant développés ont utilisé. Sur la base d'une technologie facilement accessible, on utilise un potentiel humain unique pas seulement par sa quantité.

La qualité de la main-d'œuvre chinoise est de tout premier plan, individuellement et collectivement. La discipline et l'abnégation sont similaires à celles qu'on trouve au Japon, en Corée ou dans l'autre Chine : Taiwan. Il faut y ajouter l'héritage communiste qui a éliminé toute velléité de conflit social mais à qui on doit également, curieusement, une totale dépolitisation de la population. La politique du gouvernement communiste a été habile pour accompagner certains mouvements (l'urbanisation accélérée), en stopper d'autres brutalement (la

démocratisation) et donner les propres cadres du communisme à un système censé en être la négation. Cette cohabitation des contraires est le secret de la culture chinoise et de sa réussite économique actuelle (« un pays, deux systèmes »).

Des trouvailles techniques accompagnent l'essor et préparent l'avenir : ainsi les exportations sont-elles soutenues par une sous-évaluation permanente du yuan et des excédents colossaux dirigés vers des placements stratégiques (financement de la dette américaine) en attendant d'être utilisés pour l'acquisition de technologies plus performantes. Dans ce domaine, les progrès accomplis sont fulgurants.

Les rois du monde

Lorsque la stratégie d'une entreprise est couronnée de succès dans une économie ouverte, le résultat est impressionnant. Les géants qui en résultent ne sont pas seulement des « États dans l'État », mais bel et bien des entités qui, par leur poids économique, leur champ d'action et leur influence, se situent très souvent au-dessus des États. Voici quelques exemples.

Les géants du Net

Hier, les entreprises qui dominaient le monde étaient des sociétés automobiles, pétrolières ou de distribution. En quelques décennies les GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft) et leurs semblables de l'informatique et d'Internet se sont imposés. Apple, Alphabet (maison mère de Google), Amazon et Microsoft se disputent la place d'entreprise la plus chère du monde. Plus de 1 000 milliards de dollars de capitalisation boursière. Apple a franchi le cap symbolique de 1 000 milliards de dollars en 2018, puis

celui des 2 000 milliards en 2020. Un géant industriel comme Boeing fait pâle figure avec ses 200 milliards de capitalisation.

Deux raisons à cette ascension extraordinaire : la première est la capacité d'innovation : Apple a inventé l'ordinateur « convivial », l'iPod, le smartphone et la tablette, puis est devenu grâce à iTunes en 2008 le plus gros vendeur de musique du monde. Google a lancé des ambitieux programmes dans les domaines de la domotique, de l'intelligence artificielle, du tourisme spatial. Les GAFAM sont les principaux acteurs et bénéficiaires de la numérisation de l'économie.

L'autre raison est le principe *the winner takes all*. Dans les domaines de ces entreprises, être le meilleur signifie renforcer sa position. Si tout le monde consulte Google, Google sera encore meilleur, car la qualité d'un moteur de recherche s'améliore s'il est plus utilisé. Si un logiciel est le plus répandu il aura toutes les chances de l'être... encore plus. Et devenir la norme incontournable, comme le traitement de texte Word de Microsoft.

Les coûts sont souvent fixes : un logiciel, une fois mis au point, ne coûte rien à produire (contrairement à une voiture). Les rendements deviennent croissants avec la production, et les profits s'envolent.

Wal-Mart : la plus grande épicerie du monde

« Le succès de Wal-Mart est le succès de l'Amérique », disait Bush père en 1992. La plus grande entreprise du monde ne produit pas, elle vend. Elle dépasse désormais les vieilles gloires du capitalisme américain comme Exxon Mobil ou General Motors. Elle vend assez pour assurer à une même famille (les Walton) quatre places dans les dix

premières fortunes mondiales.

Wal-Mart réalise 8,5 % des ventes au détail aux États-Unis, mais jusqu'à 25 % (dentifrice) ou 30 % (couches-culottes) pour certains produits. L'entreprise réalise 2,5 % du PNB américain à elle seule. Avec 408 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2009, 15 milliards de profit, 1300000 employés, elle a un poids qui dépasse celui de 150 pays, dont la Suède. Elle possède 8000 grandes surfaces, a les moyens de se payer les conseils des chargés de communication de Reagan et Clinton (dont la femme a fait partie du conseil d'administration) lorsqu'il s'agit de restaurer une image dégradée. L'entreprise fondée par Sam Walton (1918-1992) à Rogers, Arkansas, en 1962 est désormais présente au Mexique, au Canada, en Chine, en Allemagne et au Royaume-Uni.

Le secret de la réussite de Wal-Mart tient en un point : des prix bas, en moyenne 14 % de moins que la concurrence. L'entreprise ferait économiser 2300 dollars par an à chaque famille. Ces prix bas sont obtenus par des achats ciblés et la compression des coûts... notamment des salaires, 20 % à 30 % de moins que les concurrents. Un rapport du Congrès a calculé que chaque employé Wal-Mart coûte à la collectivité 2100 dollars en aides publiques diverses et que seuls 45 % peuvent s'offrir les assurances sociales proposées par l'entreprise. Son P-DG, Mike Duke, a gagné quant à lui 19 millions de dollars en 2009.

Coca-Cola : vendre 6 milliards de canettes par jour

Il y a quelque temps, l'objectif de Coca-Cola était simple et facile à retenir : vendre 6 milliards de canettes par jour. La fameuse

boisson revigorante inventée en 1886 par le pharmacien d'Atlanta, John Pemberton (1831-1888), est devenue le symbole de l'Amérique. Laissons les chiffres parler : Coca-Cola est présent dans 200 pays, emploie 650000 personnes, produit autour de 100 milliards de litres de boisson par an, et a réalisé un chiffre d'affaires de 48 milliards de dollars en 2012. L'entreprise est propriétaire (outre les différentes versions de la boisson noire) de Fanta, Sprite, Nestea, Smart (propre au marché chinois) et Minute Maid, première société de jus de fruits du monde.

Sans cesse imité, du Mecca-Cola arabe au Breizh Cola breton (« la boisson du phare ouest » !), confronté au harcèlement incessant de Pepsi (notamment à coups de publicité comparative), le produit tire son succès de trois phénomènes : d'abord l'identification à l'Amérique, acquise notamment depuis la guerre pendant laquelle Coca était « fourniture de guerre » et a ainsi conquis l'Europe. Ensuite, une politique de communication pour le moins massive, identifiant la boisson à un mode de vie. Enfin, par le sponsoring de festivals de musique et des sports majeurs (football, basket-ball, cyclisme, tennis) et des Jeux olympiques eux-mêmes. On a estimé que les téléspectateurs d'émissions de sport sont exposés 700 millions de fois par jour à une publicité de la marque.

L'argent par les fenêtres : Microsoft

L'économie de marché aime les belles histoires. Celle de Bill Gates, l'homme le plus riche du monde, est édifiante. Fils d'un brillant avocat, William Gates interrompt ses études de droit à Harvard pour poursuivre la passion qui l'habite depuis le lycée : celle des

ordinateurs. Le jeune homme a la qualité première de l'entrepreneur : il sait anticiper les évolutions à venir. Il comprend avant tout le monde que l'ordinateur deviendra accessible à tous et il fonde toute son action sur cette idée qui, dans les années 1970, pouvait paraître bien farfelue. En 1975, il crée Microsoft avec Paul Allen (né en 1953). À partir de là, sa réussite extraordinaire va se bâtir sur deux coups de maître.

Au début des années 1980, voulant se lancer dans la production d'ordinateurs à usage familial, IBM, leader mondial du secteur, contacte la petite entreprise de Bill Gates (grâce à des connaissances de maman) pour lui demander s'il peut lui fournir un logiciel. Gates répond par l'affirmative, alors qu'il n'a absolument pas les moyens d'en créer un. Ce programme, il l'achète pour 50000 dollars, le rebaptise et le fournit à IBM : c'est le système d'exploitation MS/DOS (*MicroSoft Disc Operating System*). C'est ici qu'IBM commet une erreur fatale et que Gates fait l'affaire de sa vie : IBM n'achète pas le programme, qui reste la propriété de Microsoft, mais s'engage à payer des royalties pour chaque PC vendu. MS/DOS devient rapidement le standard du micro et Gates fait fortune. Par la suite, IBM essaie de se débarrasser de MS/DOS (avec l'OS/2), mais c'est trop tard.

En 1984, Steven Jobs (1955-2011) et Stephen Wozniak (né en 1950), fondateurs d'Apple, lancent, en réponse au PC d'IBM, le Macintosh qui règle le problème de l'interface homme-machine par le triptyque bureau, icônes et souris. Gates reconnaît dans le Macintosh un véritable coup de génie. En 1985, il lance le système d'exploitation Windows, réponse à l'univers convivial du Macintosh d'Apple sur lequel il est calqué. Après une mise en route laborieuse, le système s'impose avec Windows 95 qui fait de Microsoft le leader mondial des logiciels.

Au début des années 1990, Microsoft domine largement le marché mondial des logiciels. Plus de 85 % des micro-ordinateurs vendus dans le monde fonctionnent avec les produits Microsoft. En 1993, son chiffre d'affaires frôle les 4 milliards de dollars avec un bénéfice de 1 milliard. Microsoft devient la troisième capitalisation boursière du monde (1000 milliards de francs en 1997).

Manœuvrier habile, Bill Gates a toujours su s'entourer de talents, qu'il récompense grassement non en salaires mais en stock-options. Déjà, au début des années 1990, 2200 employés de Microsoft étaient millionnaires.

La position dominante de Microsoft attire des ennuis à Bill Gates. Les autorités de la concurrence des États-Unis le jugent et le condamnent, notamment pour des comportements pour le moins illicites. Bill Gates est à deux doigts de l'effondrement mais son empire n'est pas démantelé.

Ikea, ou comment meubler le monde

Le Suédois Ingvar Kamprad (né en 1926) a commencé dans la vie en vendant de la papeterie par correspondance, puis en glissant dans son catalogue des meubles, enfin en ne faisant plus que ça. À la suite de problèmes avec les fournisseurs, Ikea décide de concevoir ses propres modèles et de les définir de manière à en faciliter le transport. Nous sommes dans les années 1950 et, peu à peu, le « concept » Ikea prend forme, autour de trois idées.

D'abord, exalter le design. Tout est fait pour que chaque meuble soit perçu comme une création d'artiste, du nom (parfois redoutable) à l'indication du designer. Ensuite, le prix. Bas, comme il se doit, il est

obtenu par l'élimination du montage (laissé aux bons soins du client), la réduction des coûts de stockage et de commercialisation (dans des magasins géants) et, bien entendu, par une recherche des fournisseurs les plus performants, quitte à aller les chercher à l'autre bout de la planète (Chine, Inde, Pakistan). Le troisième élément est une sorte de « culture » d'entreprise (servie aux clients comme aux employés) axée sur la modernité décontractée, avec une pincée de fraternité et une once de *new age*. Ikea, plus que des meubles, c'est un état d'esprit.

L'entreprise est présente dans 33 pays à travers plus de 200 magasins, des États-Unis au Japon en passant par la Russie. Ses perspectives de croissance sont excellentes : l'Inde et la Chine sont les prochains marchés visés. En attendant, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 22 milliards de dollars et son capital est toujours détenu par la même famille, à travers une fondation installée aux Pays-Bas.

Tout le luxe du monde : LVMH

L'homme le plus riche de France ne vit pas *dans* le luxe, mais *du* luxe. Bernard Arnault (né en 1949) fait ses premières armes dans l'entreprise de bâtiment paternelle, puis dans l'immobilier. Après un petit tour aux États-Unis, il rachète en 1984 ce qui reste de l'entreprise textile Boussac et récupère ce qui sera le premier joyau de sa collection : Christian Dior. À partir de là, à coups d'alliances et de manœuvres habiles, il s'attaque au groupe LVMH (Louis Vuitton-Moët-Hennessy), dont il devient le P-DG en 1990. Depuis cette position, sa conquête continue. Aujourd'hui, LVMH est le premier groupe mondial du luxe, solidement implanté dans tous les pays qui comptent, notamment les États-Unis où son siège est installé dans

une magnifique tour en verre de l'architecte Christian de Montzamparc.

Le groupe est particulièrement présent dans les vins et spiritueux (Moët, Dom Pérignon, Krug, Château Yquem...), dans la maroquinerie, la mode, les parfums (Vuitton, Dior, Kenzo, Pucci, Céline, Givenchy...), sans oublier l'horlogerie (TAG Heuer, Zenith) et les bijoux (Chaumet et Bulgari). Une seule ombre au tableau : une bataille perdue face au groupe Pinault-Printemps-La Redoute pour la conquête de la prestigieuse marque Gucci. Prochain objectif ? Hermès...

Henri et la chocolaterie : l'empire Nestlé

Petit, vous avez probablement été nourri au lait Guigoz. Plus tard, vous avez pris des petits déjeuners à base de Nesquick et de Chocapic. Vos goûters ont été agrémentés par de délicieuses barres chocolatées Lion, Kit Kat, Nuts et vous avez souvent croqué des Smarties. Plus tard, lorsque vous étiez pressé, vous avez mangé des soupes Maggi, des surgelés Findus et des yaourts Chambourcy, la Roche aux Fées, ou La laitière. Le tout arrosé par de l'eau Vittel, ou Quezac, parce que vous aimez bien les légendes et les volcans. De temps en temps, pour un petit dîner à l'italienne, vous invitiez quelques produits Buitoni, une glace Motta (à la place des Häagen-Dazs habituelles) le tout arrosé de San Pellegrino. À la fin du repas, un Nespresso s'impose à la place du Nescafé de tous les jours. Votre chat a été élevé aux Friskies, avec une boîte de Gourmet pour les jours de fête.

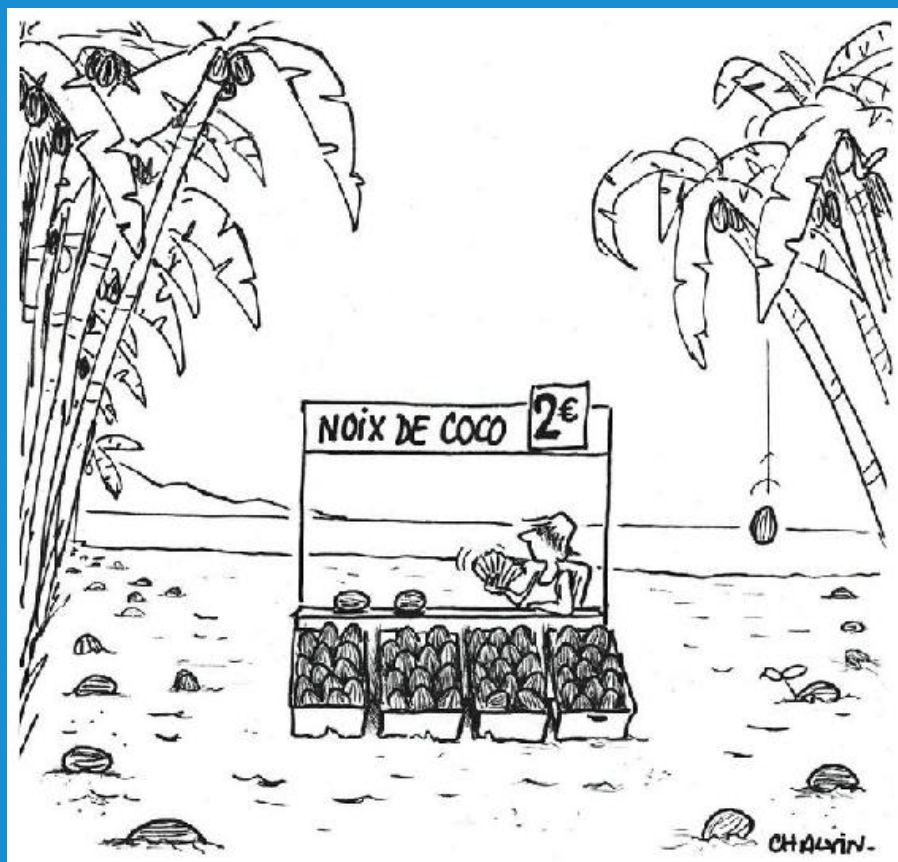
Par ailleurs, vous portez des lentilles de contact Care, vous n'utilisez que du shampoing Elseve « parce que vous le valez bien ». Vous adorez les parfums Lancôme,

Cacharel et Paloma Picasso, vous aimez vous habiller chez Armani et Ralph Lauren, et comme vous prenez soin de votre bien-être et de votre beauté, vos armoires sont pleines de produits Biotherm, Vichy, Garnier ou Helena Rubinstein. Eh bien, dites-vous bien que Nestlé et vous, c'est pour la vie...

Lorsqu'on a comme logo un nid avec des oiseaux qui nourrissent amoureusement leurs petits, le fait d'être la première entreprise mondiale dans les secteurs agroalimentaires semble aller de soi. L'entreprise fondée en 1867 par Henri Nestlé a longtemps bâti sa réputation sur les produits à base de lait destinés aux enfants. Aujourd'hui, elle possède plus de 500 usines et emploie plus de 200000 personnes dans 85 pays. Nestlé est également le deuxième actionnaire de L'Oréal, avec 27 % du capital, presque à égalité avec la famille Bettencourt. L'Oréal est le premier groupe mondial dans le secteur des cosmétiques avec une forte présence sur le marché du luxe.

Partie 4

La partie des Dix



Dans cette partie...

Les habitués de la collection auront reconnu la célèbre partie des Dix, qui va nous permettre de revenir de manière synthétique et approfondie sur plusieurs séries d'idées abordées dans ce livre. Nous allons d'abord décortiquer dix lieux communs très discutables. Puis, nous allons mettre sur notre table de travail dix vérités incontournables, sans lesquelles on ne peut pas comprendre le

fonctionnement global de l'économie capitaliste et mondialisée, et dix débats essentiels. Nous y ajouterons les aventures remarquables de dix hommes et, pour ceux qui voudraient en savoir plus, dix conseils de lecture.

DANS CE CHAPITRE

Les grandes idées reçues revues et corrigées

Des contre-exemples tirés de l'histoire économique

Des raisons d'espérer

Chapitre 12

Dix idées reçues sur l'économie

Un certain nombre d'idées reçues circulent régulièrement dans les conversations et dans les médias. Même si, généralement, elles ont des raisons d'être, leur pertinence est toute relative. Que cachent-elles en réalité ?

L'économie, c'est une affaire de riches

L'image, communément admise, qui veut que l'économie soit une affaire réservée aux riches, n'est pas seulement un lieu commun faux, c'est aussi une idée dangereuse.

Le problème économique ne se pose pas seulement à ceux qui ont un patrimoine à gérer : à ces 10 % de la population, par exemple, qui possèdent des titres boursiers. Il se pose à tout le monde, des détenteurs de grandes fortunes aux titulaires du RSA. Des

« victimes » de l'ISF aux SDF, en passant par l'immense majorité de la population qui vit d'un salaire. La véritable différence est que, au fur et à mesure qu'on dévale la pente des revenus, les problèmes économiques deviennent de plus en plus pressants ; ce qui, pour les uns, peut être vécu comme un loisir, est, pour les autres, une dramatique nécessité.

On pourrait logiquement en déduire que l'économie est surtout « une affaire de pauvres », puisque pour eux les enjeux économiques ne sont pas seulement importants, mais vitaux (logement, alimentation, survie, dignité...). Pourtant, et c'est cela qui est désolant, on ne peut que constater que si l'économie est l'affaire de tous, la *raison économique* reste bien, trop souvent, celle des riches.

Ainsi, par les temps qui courent, la logique économique n'apparaît-elle pas seulement étrangère aux moins bien lotis : elle se présente à eux comme leur étant fondamentalement hostile. Il faut se défaire de cette idée et comprendre l'économie comme la discipline universelle de la bonne gestion des ressources : du capital, comme du travail. Dès lors, si un financier veut que, pour un investissement en capital minimum, son bénéfice soit le plus grand possible, il n'y a pas de raison que le salarié fasse un raisonnement différent en ce qui concerne son travail. La logique de l'un n'est pas meilleure que celle de l'autre, puisque c'est la même.

Dans nos sociétés libérales, ce genre de banalité n'a pas cours. Ceux qui ont l'argent veulent, en plus, avoir raison. Il en découle un éloge de la richesse que nos sociétés pratiquent sans retenue : de l'exaltation du *self made man* à l'américaine au développement insensé des jeux de hasard, gérés directement par l'État. Notre société est

obligée d'avouer que ses principes mêmes, ceux de la dignité et de l'épanouissement personnel, passent désormais moins par l'effort d'un travail reconnu que par un coup de chance, ou de génie. À défaut de Bill Gates, s'adresser à la Française des jeux.

À un journaliste qui lui demandait comment il avait bâti sa fortune, un magnat américain raconta l'histoire suivante : « Un jour j'ai acheté pour un cent une pomme toute crasseuse ; je l'ai nettoyée et je l'ai vendue deux cents. Avec les deux cents, j'ai acheté deux pommes ; je les ai astiquées et je les ai vendues deux cents chacune. — Et après ? demanda le journaliste. — Après, j'ai hérité. »

D'une certaine manière, pour bon nombre de Français, l'économie se limite à calculer ce que rapporterait en intérêts le gros lot de 70 euromillions. Le calcul est vite fait : à 3 % l'an, cela rapporte exactement 5753 euros et 42 cents, *par jour*.

Mais il y a une autre manière de gérer de l'argent et de calculer des intérêts. En 2006, le prix Nobel (de la paix, pas celui d'économie) a été attribué à Muhammad Yunus et à la Grameen Bank, qu'il a créée en 1976. La spécialité de cette banque est ce qu'on appelle le *microcrédit*. Yunus a compris que le prêt d'une somme ridicule pouvait, dans certaines conditions, rompre le cercle vicieux de la pauvreté. Sa première cliente (les femmes sont dans le tiers-monde les principales bénéficiaires du microcrédit) a pu, grâce à un crédit de 27 dollars, lancer une activité de fabrication de produits en bambou, vivre dignement de son travail, et créer plusieurs emplois. Aucune banque traditionnelle ne s'était jamais intéressée à ce genre d'affaire. Trop risqué, pas assez rentable. Il existe aujourd'hui à travers le monde quelque 7000 instituts de microcrédit

qui, loin de Wall Street, font, eux aussi, des affaires, et des... profits : malgré des taux d'intérêt parfois assez élevés, le taux de remboursement des microcrédits est de 95 %.

Internet a créé une autre manière de faire de l'économie, y compris avec des moyens limités : le *crowdfunding*, le financement participatif. Il s'agit de faire appel à l'épargne soit directement, soit à travers des plateformes de financement.

Le *crowdfunding* peut prendre plusieurs formes : le don, le don avec récompense, l'investissement en capital, la production communautaire.

Ce procédé a déjà largement montré son efficacité : financement de projets culturels (musique, cinéma), de la presse, d'entreprises en difficulté vouées à la disparition.

Le marché peut tout

Il est peu de lieux communs aussi fréquentés que le marché. Surtout par les responsables économiques en tout genre, qui en font leur cheval de bataille, le jugeant capable, à lui seul, de régler tous les problèmes économiques. À une condition : qu'on le laisse agir librement.

Un exemple ? Le problème de la drogue. Voici l'analyse et la solution proposées par David Friedman (né en 1945), le fils de Milton, champion des libertariens. La drogue est un problème parce qu'elle est interdite. Cette interdiction limitant par définition l'offre, les prix grimpent. Chaque fois qu'on arrête des trafiquants ou qu'on détruit un lot de cocaïne ou d'héroïne, le prix augmente. Or, la seule vraie source de fléau social dans la drogue est l'argent qu'elle permet de brasser. C'est pour ça que les mafias du monde entier s'y

intéressent, comme elles s'intéressaient à l'alcool du temps de la prohibition. C'est pour des délits liés à la drogue que l'essentiel de la population carcérale de nos pays est en prison. C'est pour pouvoir se payer un trip que le junkie agresse la vieille dame, c'est pour contrôler les marchés qu'on tue, c'est avec l'argent de la drogue qu'on finance toutes sortes d'activités illicites.

Si la drogue était en vente libre, la concurrence pourrait prodiguer ses bienfaits : les prix chuteraient, la qualité des produits serait bien meilleure, ainsi que l'information du consommateur. Par la même occasion, les mafias s'en détourneraient et nos prisons se videraient.

Techniquement, le raisonnement ne fait pas un pli. Mais d'un point de vue éthique, il y a évidemment à redire... Justement ! Ce qu'il faut comprendre, c'est que le marché et l'éthique n'ont rien à voir. Et l'État n'est pas là pour dire aux individus comment ils doivent se comporter. C'est la grande idée de la responsabilité individuelle toujours mise en avant comme annexe à l'éloge du marché. Chacun doit être maître et responsable de ses actes.

Friedman (père) n'a-t-il pas aussi défendu l'idée de l'impôt négatif ? Drôle d'idée, n'est-ce pas, pour un libéral ? L'État se chargerait de donner aux plus démunis un revenu sans conditions. Ou plutôt si, à une condition : l'État ne donnerait rien d'autre. Pas d'éducation, pas de santé, pas d'infrastructures : tout serait laissé aux bons soins et à l'efficacité du marché. Au libre-arbitre de chacun de choisir, une fois son revenu en poche, entre l'éducation de ses enfants et l'achat d'une voiture neuve.

Un autre exemple des capacités supposées du marché est celui des problèmes de

l'environnement. Les économistes anglo-saxons évoquent ce qu'ils appellent « la tragédie des biens communs », dont l'exemple le plus célèbre est la disparition des bisons. Gérard Bramoullé a synthétisé brillamment cette tragédie d'une phrase : « Pourquoi les bisons ont-ils disparu ? Parce qu'ils n'appartenaient à personne ! Les cow-boys n'ont jamais massacré leurs propres vaches. » C'est probablement pour ça que les Indiens ont disparu et pas les Noirs.

Car si le marché n'a pas d'atomes crochus avec l'éthique, il en a énormément avec la propriété privée. Sans nul doute que si, combinés, on les laissait maîtres, le problème de l'environnement ou celui du réchauffement de la planète seraient vite réglés.

La crise financière mondiale a quelque peu mis en sourdine le chœur des adorateurs du marché, mais ils sont loin d'être à bout de souffle. Retenons au moins une leçon : le marché est une excellente chose, à condition qu'on le réglemente.

C'est pour ses travaux sur la réglementation des marchés que Jean Tirole a obtenu son prix Nobel. La « main invisible » doit toujours être accompagnée par une main bien visible : celle de la loi. Car, comme l'a souligné Stiglitz, autre Prix Nobel, « l'efficience des marchés n'est que celle des institutions qui les encadrent ».

L'État peut tout

Le sauveur suprême existe. Quand il n'y a pas d'autres issues, on l'invoque. Tout le monde se plaint de payer des impôts, mais dès qu'un problème sérieux survient, c'est l'État qu'on appelle au secours. La preuve la plus flagrante a été donnée par la crise des subprimes

pendant laquelle on a vu des cohortes de financiers et d'hommes politiques, imbus de l'idée de la primauté du marché et de la nature inévitablement nuisible de l'État, s'en remettre à la puissance de celui-ci pour sauver des dizaines de banques d'une faillite inévitable.

Un État peut-il tout se permettre ? Bien sûr. Jusqu'à preuve du contraire, un État reste souverain. On a vu par le passé l'État prendre en charge complètement les problèmes économiques du pays, se comporter comme le maître d'œuvre principal, prendre telle ou telle mesure sans demander l'avis de quiconque. Tout est possible. L'État peut faire augmenter les salaires, baisser les impôts, interdire les délocalisations, mettre hors la loi les licenciements.

Mais il ne le fait pas. Pourquoi ? Pour deux raisons. La première est que plus personne aujourd'hui ne croit qu'il est bon que l'État ait un rôle économique important. La deuxième, qui en est la conséquence, est que l'État a désormais cédé un certain nombre de ses prérogatives à d'autres instances : des entités supranationales comme l'Union européenne ou l'Organisation mondiale du commerce. L'État est lié à ces entités par des traités internationaux qui s'imposent à la loi nationale. D'autre part, l'État a tendance à se défaire de ses charges en faveur des collectivités locales. Son pouvoir est donc limité par le haut et par le bas. Si l'État veut toucher à la TVA, par exemple, il faut que l'Union européenne soit d'accord. Dans certains pays, construire une centrale électrique ou un centre de traitement des déchets est impossible, car les collectivités locales s'y opposent.

Il faut donc se faire à l'idée que l'État est désormais une instance comme une autre, et que l'essentiel du pouvoir est ailleurs : plus

haut, plus bas ou plus simplement ailleurs, sur le marché. Mais il lui restera toujours un rôle à jouer : celui d'arbitre du bien commun. À condition que les hommes politiques le veuillent et qu'ils aient d'autres objectifs que de se faire réélire aux prochaines élections.

Les ressources sont épuisables

Depuis Malthus, un des réflexes conditionnés de la réflexion économique est ce qu'on pourrait appeler le *pessimisme méthodologique*. Cette espèce de principe de précaution systématique consiste, en cas de doute, à imaginer le pire. Ne condamnons pas cette attitude, car dans les affaires de l'humanité, le pire est toujours possible, n'est-ce pas ?

Mais le pire, on l'imagine trop souvent là où il est probablement à exclure, et on se refuse à le voir là où il est déjà réalité. Au XVIII^e siècle, Malthus imaginait une humanité réduite à la famine ; au XIX^e, Jevons prévoyait l'épuisement du charbon anglais ; au XX^e, Keynes lui-même s'inquiétait de la raréfaction des matières premières. Depuis quelque temps, l'épouvantail qu'on agite le plus est celui de l'épuisement des ressources. Premier intéressé : le pétrole. Il est probable que le pétrole ne sera jamais épuisé. Si l'économie a quelque utilité, c'est pour régler ce genre de problèmes. Elle peut le faire. Voici comment.

À première vue, c'est une évidence : la consommation de pétrole croît continuellement et les réserves sont, par définition, limitées. Un jour, donc, il n'y aura plus de pétrole. Qui oserait affirmer le contraire ? Réfléchissons. Il y a une trentaine d'années, on nous a affirmé exactement la même chose. On a même annoncé la date de l'épuisement : c'était pour *hier*. Selon de multiples Cassandres, le pétrole aurait dû être

épuisé avant l'an 2000. Il n'en a rien été. De nouveaux gisements ont été trouvés, en Afrique, en Alaska, en mer du Nord. Les prévisionnistes se sont, dans un bel ensemble, exclamés : « On ne pouvait pas prévoir ! » C'est bien ça le problème. Tous nos experts ne sont capables de prévoir qu'en prolongeant dans le futur une situation donnée, à un moment donné. Dans les années 1970, on a extrapolé sur la base des données du moment : consommation, réserves connues, prix de l'époque. Leurs prévisions furent inévitablement erronées.

Ne connaissait-on pas l'existence de pétrole *off-shore* ? Bien sûr que si. Seulement, avec un pétrole à 4 dollars le baril, ces gisements étaient économiquement inexploitable, puisque le prix de revient d'un baril *off-shore* est de l'ordre de 10 dollars. *Idem* pour le pétrole et le gaz de schiste, qui ne sont devenus exploitables que lorsque le prix a dépassé les 70 dollars.

Premier enseignement à tirer : il n'y a pas de réserves de pétrole *dans l'absolu*. Ces réserves varient en fonction du prix. Plus le prix du pétrole est élevé, plus il y a de réserves ! Non pas physiquement mais économiquement. Est-ce que cela signifie pour autant qu'on aura toujours du pétrole ? Bien sûr que non. Mais on peut affirmer ici que l'humanité cessera d'exploiter le pétrole longtemps avant qu'il soit totalement épuisé. Son prix augmentera au fur et à mesure que les réserves connues s'épuiseront et que les nouveaux gisements seront plus difficiles à exploiter. Deux phénomènes se produiront qui ne sont guère difficiles à prévoir puisqu'ils se sont déjà produits. Si on ne sait pas prévoir, qu'on ait au moins de la mémoire.

Dans les années 1970, on a pris conscience de la rareté accrue du pétrole. Conséquence immédiate : les prix ont augmenté

de 4 à 12 puis à 40 dollars le baril. Cette augmentation a provoqué, de manière on ne peut plus élémentaire, la baisse de la consommation (le pétrole étant de plus en plus remplacé par le nucléaire), puis la hausse de la production grâce aux nouveaux gisements mis en exploitation. Moins de consommation, plus de production : à partir de 1986, les prix ont baissé, de 40 à 20 dollars le baril.

C'est le même scénario qui s'est reproduit en 2014-2015 avec la chute du prix de 100 à 50 dollars le baril. L'aboutissement, on peut le prédire sans difficulté. Au-delà des fluctuations, les prix auront tendance à augmenter, induisant l'inévitable mécanisme : baisse de la consommation, mise en exploitation d'énergies nouvelles, remplacement du pétrole.

Et la baisse de la consommation d'énergie ne touche pas seulement le pétrole : depuis les années 1970, *l'intensité énergétique du PIB*, c'est-à-dire la consommation d'énergie pour produire 1 euro de richesses, a baissé de 50 %. C'est ça, le progrès ! Dans les pays développés, c'est le développement du tertiaire qui explique en partie ce phénomène. Bon nombre de services (à part le transport) sont bien moins consommateurs d'énergie que l'industrie. La Chine elle-même, qui est pourtant gourmande en énergie, a eu en 2005 une croissance du PNB de 10 % avec une réduction de la consommation de pétrole de 0,5 %.

Le pétrole sera remplacé par d'autres sources d'énergie avant d'être épuisé. Ce ne serait pas la première fois que cela arrive à une source d'énergie. Il n'y a qu'à voir ce qui est arrivé au bois et au charbon. Au milieu du XIX^e siècle, au bout de quelques millénaires d'utilisation du bois comme seule source d'énergie, le charbon l'a remplacé parce qu'il était

économiquement plus intéressant. Au ^{xx}e siècle, le pétrole a remplacé le charbon pour les mêmes raisons. Au ^{xxi}e siècle, le pétrole sera remplacé par d'autres sources d'énergie, le nucléaire en tête.

Ces derniers temps, le pétrole a même été momentanément remplacé, non par de nouvelles énergies, mais par une ancienne, le charbon, redevenu un temps rentable en raison du coût du pétrole. Peut-on imaginer un retour au bois ? Non, mais on ne pourra que voir se développer son équivalent moderne : la biomasse.

En définitive, faut-il être optimiste ? Oui et non. On peut l'être sur le fond : l'homme a toujours créé plus de ressources qu'il n'en a détruit. Mais on ne peut qu'être pessimiste sur la forme, c'est-à-dire sur les modalités du remplacement du pétrole : là, le pire est déjà en cours.

Il suffit de baisser les impôts

Trop d'impôt tue l'impôt : voilà une idée magistrale, que Laffer a formulée de manière sobre et tranchante. Qu'auraient été les campagnes électorales du dernier quart de siècle si les hommes politiques de tous pays n'avaient eu cette idée à nous proposer régulièrement comme solution magique à tous nos maux ?

L'idée est simple : en baissant les impôts, l'État « rend » en quelque sorte aux individus la richesse qu'ils créent. Il devrait en résulter un double phénomène : d'une part une économie stimulée par cette injection-restitution de pouvoir d'achat, d'autre part des individus ragaillardis par l'autonomie retrouvée et plus enclins à se lancer à la conquête d'une nouvelle richesse, le spectre de l'expropriation s'éloignant.

Mais les faits sont têtus. Baisser les impôts, cela veut dire, dans la plupart des cas, provoquer une diminution des recettes. Le miracle tant attendu ne se produit pas, et il faut donc que l'État diminue ses dépenses. On retombe sur une triste banalité : si on veut prendre moins, il faut donner moins. Aux États-Unis, les politiques de *tax cut* de Reagan et de ses successeurs ont provoqué des déficits abyssaux, bien que les dépenses sociales de l'État aient été réduites.

En France, l'idée ô combien lafferienne du bouclier fiscal a abouti à une sorte d'impasse politique tragicomique : au moment de la crise, l'État a dû vider ses caisses pour soutenir les banques et a, par la suite, demandé aux contribuables de payer la note. Grâce au bouclier fiscal, seuls les plus forts revenus étaient exemptés de sacrifices.

Autrefois, dans l'Eurostar qui relie la France à l'Angleterre, on trouvait deux types de voyageurs : dans un sens des jeunes gens dynamiques et des entrepreneurs qui traversaient la Manche, attirés par une pression fiscale plus légère. Dans l'autre des Anglais qui venaient, nombreux, se faire soigner en France parce que chez eux, pour la moindre opération, il faut attendre des mois et dépenser une fortune. Depuis que le Brexit est consommé, Laffer est dans le sac.

Le consommateur est roi

L'économie de marché a un arbitre suprême, un Dieu vivant : le consommateur souverain. Il suffit qu'un produit ne tienne pas toutes ses promesses pour que la sanction royale tombe : je suis mécontent, je n'achète plus. L'entreprise indélicate, ou incapable, n'aurait plus qu'à faire faillite et à disparaître. Cela signifie, dans l'autre sens, que les entreprises qui prospèrent sont toujours et réellement des

bienfaitrices de l'humanité. C'est du moins ce que prétendent les publicités toujours prêtes à nous montrer un « conseiller » aller au bout de ses forces pour rendre service à un client.

Mais c'est un drôle de roi que celui qui dicte sa loi à l'économie. Le consommateur a d'abord une information plus qu'imparfaite sur les produits qu'il achète. Ne serait-ce que pour lire la composition d'un produit alimentaire (ou cosmétique), il faut avoir fait des études supérieures de chimie. S'il est mécontent d'une marque, il peut en choisir une autre. Certes, mais sait-il que, souvent, derrière des marques différentes se cache le même producteur ?

La rationalité du consommateur est brouillée par d'innombrables mythes concernant la qualité de certains produits : ainsi, lorsque les motos et voitures japonaises ont débarqué en Occident, elles ont été accompagnées d'une réputation de fragilité qui a mis des décennies à s'estomper. Les voitures allemandes ont la réputation d'être des voitures de qualité. Elles le sont. Mais leur qualité est-elle deux fois supérieure à une voiture coûtant deux fois moins cher ? Le doute est permis. Cette « mythologie des marques » frappe surtout les enfants et les adolescents, avec les dégâts que l'on connaît, dans les cours des écoles notamment.

Le consommateur-roi est directement responsable d'un certain nombre de situations aberrantes dont il est la première victime. Ainsi l'achat de fruits hors saison ou l'importance donnée à leur aspect aboutissent à la commercialisation de produits d'une qualité exclusivement symbolique ou esthétique, le goût et les qualités intrinsèques se perdant inévitablement.

L'attrait du moindre effort et la perte d'une culture « ménagère » du consommateur

l'exposent également à toutes sortes de déconvenues. On connaît, en marketing, l'histoire de cette entreprise américaine produisant du bicarbonate : les ventes du produit baissant dangereusement, l'entreprise, après une étude de marché, a lancé toute une gamme de produits (relookés et beaucoup plus chers) à base de bicarbonate, explicitant les utilisations possibles du principe actif : produit pour désodoriser les réfrigérateurs, pour blanchir les dents ou le linge... Le résultat a été étonnant : les ventes ont explosé et l'entreprise est devenue prospère.

La facilité multiplie les produits « prêts à l'emploi » ou « jetables », qui sont autant d'aberrations qui insultent non seulement le bon goût mais aussi l'intelligence, notamment économique et écologique, la plus élémentaire. Les sacs jetables de supermarchés en ont été l'exemple le plus évident.

Tout cela se ramène souvent à l'arme fatale : le prix. Face à un prix bas, tous les autres critères de rationalité tombent. Sans parler de cette « dernière plage » des prix bas qu'est la gratuité sur laquelle viennent s'échouer les derniers restes de rationalité. Et dire, comme disait Coluche, qu'il suffirait que les gens n'achètent pas pour que ça ne se vende plus. Consommateurs, encore un effort pour être rationnels !

Les hauts salaires nuisent à la compétitivité

Si l'on dresse le palmarès des économies les plus performantes, de tous les points de vue, que constate-t-on ? Les pays où les salaires sont les plus élevés semblent être également les pays les plus compétitifs. La France a un

salaire moyen brut de 40 000 euros. Même en excluant les pays très riches quelque peu atypiques (Suisse, Luxembourg), la France est derrière des pays comme la Norvège, le Danemark, l'Allemagne. Elle se situe de toute manière sous la moyenne des pays de la zone euro ; si on prend le salaire horaire médian brut, la France est le 11e pays européen derrière l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Belgique et les Pays-Bas.

Il semble que la France ne soit pas particulièrement marginalisée par le niveau de ses coûts salariaux. Bien sûr, une immense majorité des pays de la planète ont des salaires inférieurs à ceux pratiqués en France. C'est plutôt normal pour un pays qui se situe parmi les pays les plus riches.

Est-ce que les investissements internationaux vont uniquement et exclusivement vers les bas salaires ? En France, les investissements étrangers représentaient en 2013, 38 % du PIB : plus qu'en Allemagne (28 %), au Royaume-Uni, en Espagne ou en Italie. Il en est de la compétitivité d'un pays comme de son attractivité pour les investissements étrangers : les salaires ne sont qu'un élément et certainement pas l'élément déterminant. Le coût de l'énergie, la position géographique, la qualité des infrastructures en sont d'autres. La France est, dans ces domaines, un pays attractif. Toyota n'est sûrement pas venu s'installer en France pour faire du bénévolat.

« Tu gagneras ton pain à la sueur de ton front »

Voilà une idée qui n'est pas réellement neuve mais qui est bien dans l'air du temps. Le démantèlement des systèmes de protection sociale en cours depuis les années 1980 avait besoin d'une base morale : elle est toute

trouvée. Il y a un siècle et demi, le président Adolphe Thiers proclamait haut et fort que les chômeurs « ne devaient pas faire peser sur la collectivité le poids de leur imprévoyance ». C'est cette morale mêlant les vieux préceptes religieux chrétiens et la mentalité bourgeoise du XIX^e siècle qu'on retrouve dans toute une série de réflexions désobligeantes et de lieux communs qu'on adresse aux assistés et fainéants de toute espèce : RTT, chômeurs, retraités, malades.

On sait, grâce à la réflexion de Thorstein Veblen (*Théorie de la classe de loisir*, 1899), que la bourgeoisie, depuis le début du XX^e siècle, s'est découverte une véritable passion pour les loisirs et l'oisiveté. Cette « oisiveté » a été démocratisée par un siècle d'histoire sociale. On appelle ça le progrès.

Il est une banalité sur laquelle toute la science économique est fondée, sans laquelle aucun raisonnement n'a de pertinence. Cette banalité, c'est que le travail est un coût, une immense *négativité*, une nuisance même. On peut l'affirmer sans peur d'être contredit par qui que ce soit : toute l'histoire de l'économie n'est que l'histoire de la lutte *contre* le travail, *par* le travail. Travailler oui, mais pour travailler moins. Si l'homme a inventé la bêche, c'est pour éviter de remuer la terre avec ses ongles ; s'il a inventé la charrue, c'est pour éviter de bêcher la terre avec ses bras et l'irriguer avec sa sueur. S'il a inventé le tracteur (avec climatisation), c'est encore et toujours pour la même raison : travailler moins, se fatiguer moins, transpirer moins. Et tout cela en produisant cent fois, mille fois plus.

Si la destinée humaine était de travailler plus, pour travailler plus, l'économie tout entière n'aurait plus aucun sens. Et probablement l'histoire humaine non plus. La plus belle conquête du progrès, c'est la vie : la vie

gagnée sur la mort par une bonne alimentation, la médecine, l'hygiène. La vie gagnée, aussi, sur l'effort et la sueur. Il y a encore deux siècles, la destinée humaine était de naître, travailler et mourir. La vie se confondait avec le travail, se réduisait à lui. Aujourd'hui, avant de travailler, l'homme se cultive, s'éduque. Après avoir travaillé, il se repose. Quel luxe ! Et grâce à la péridurale, on a même réduit le temps d'un autre « travail » qui devait se faire dans la douleur.

Que ceux qui invoquent l'économie pour en appeler aux sacrifices et aux mortifications s'en souviennent. L'économie n'a rien à voir avec la foi et encore moins avec le masochisme.

Les délocalisations créent du chômage

Les salaires sont plus bas en Roumanie ou en Chine qu'en France. Les entreprises qui ont le malheur de travailler dans ce pays font un rapide calcul : « Pour l'équivalent d'un smic français, je peux avoir dix travailleurs roumains ou cinquante chinois, en comptant large ; donc au revoir. » L'entreprise ferme, les ouvriers français sont au chômage.

Voilà une idée qu'il semble délicat de contredire. Mais si on modifiait légèrement la formulation de cette idée ? Si on disait : « La délocalisation crée des emplois », quelle serait la différence ? Aucune, étant donné que le commerce international se fait dans les deux sens. Des produits entrent dans le pays, d'autres en sortent ; certaines activités périssent, d'autres se développent. Alors ? Un Français sur quatre travaille pour l'exportation ; 25 % des Français ont un travail et un revenu parce que quelqu'un quelque part achète des produits français.

Probablement que ce quelqu'un peut acheter des produits français parce qu'il a trouvé un travail dans une entreprise qui a quitté la France et est venue s'installer dans son pays parce que son salaire était bas.

Parmi ses meilleurs clients, la France compte des pays qui lui ont donné bien du fil à retordre dans les décennies passées, par la concurrence qu'ils ont exercée dans le domaine du textile ou de l'électroménager. Ces pays se sont développés et nous achètent maintenant des métros (clés en main), des trains, des avions, des produits de luxe. Alors, qui est perdant ?

La France est en déclin

« Si la France est immortelle, c'est parce qu'elle connaît un déclin sans fin », disait avec un humour tout britannique Mme Thatcher. L'idée selon laquelle la France serait en déclin est devenue un *leitmotiv* de notre vie publique. Cette idée a même fait naître une nouvelle espèce d'oiseau (de mauvais augure) le *déclinologue*.

La France est périodiquement atteinte par un « mal français » – pour reprendre le titre du best-seller fondateur d'Alain Peyrefitte de 1976 –, dont la nature change de décennie en décennie, mais qui fait toujours les choux gras d'une presse en mal de sensations.

Quels sont les aspects de ce déclin et quelles en sont les causes ? Le tableau dressé par les uns ou les autres a de quoi faire frémir : la France serait abandonnée par ses cerveaux et ses capitaux ; ses entreprises iraient s'installer toutes en Chine ou en Pologne. Les Français seraient (fonctionnaires en tête) des privilégiés, des fainéants se roulant dans les délices des trente-cinq heures. La recherche serait à l'abandon, ainsi que le système

éducatif, sans parler du fameux « modèle français » que les révoltes des banlieues auraient réduit en cendres.

Il serait absurde de nier la réalité et la gravité de ces problèmes. Il existe en France des privilégiés, l'école est malmenée par ses propres pédagogues, comme certaines entreprises le sont par leurs propres dirigeants et l'État par ses serviteurs. Mais le réalisme consiste, si on veut faire un bilan, à souligner que la France reste un modèle désirable. Lorsqu'on demande à un Terrien quelconque où il aimerait vivre, la France arrive toujours parmi les premières réponses. La France est visiblement désirable également pour les capitaux étrangers qui viennent s'investir dans ce pays plus que dans les autres, notamment ceux de la zone euro. Et la France reste désirable surtout pour l'immense majorité des Français.

Au fond de la pensée des déclinologues se trouve peut-être le fait que la France soit la France. Que malgré les injonctions et les bons exemples venant d'outre-Manche, d'outre-Atlantique ou de Bruxelles, ce pays essaie, tout en changeant, d'être fidèle à ce qu'il a été. Que la France reste un pays d'excellence dans de nombreux domaines ne peut être nié. Elle est la deuxième puissance agricole mondiale derrière les États-Unis. On pourrait considérer (mais à tort) que l'agriculture est un secteur d'un autre temps. Mais prenons alors le secteur des services : là aussi, la France est deuxième derrière les États-Unis. Le tertiaire est le cœur de l'activité économique actuelle et c'est un des piliers de la puissance française.

De Bouygues à LVMH ou Airbus en passant par Ariane ou Danone, les entreprises françaises sont des entreprises conquérantes et performantes. Les Français eux-mêmes ne sont pas particulièrement manchots : ils

dépassent régulièrement en productivité les Américains. Quant aux « privilégiés » du secteur public (qui le sont réellement, mais plus pour longtemps), ils ont eu leur baroud d'honneur : lors de la grande tempête de 1999 ils ont déployé des trésors de dévouement et d'efficacité. Grâce à eux, la tempête du siècle a peut-être provoqué moins de dégâts en France que la libéralisation du secteur énergétique en Californie.

DANS CE CHAPITRE

Les nouveaux paramètres du capitalisme

La remise en cause des vieilles théories économiques

Les points forts et les limites du modèle capitaliste

Chapitre 13

Dix vérités économiques incontournables

Sous forme de rappels formulés à partir de ce que l'on sait aujourd'hui, voici dix vérités incontournables qui forment le fond de toute analyse économique.

Seule la destruction est créatrice

Il n'y a pas si longtemps, les amateurs de musique avaient à leur disposition de magnifiques galettes noires et d'astucieuses petites boîtes contenant des bandes magnétiques. Les unes comme les autres étaient encombrantes, fragiles, et vous servaient inévitablement, en même temps que votre morceau préféré, tout un échantillonnage de sons divers, de craquements insupportables, de bruits de

fond ronflants. Avec l'arrivée du disque compact, du DVD et des petites barrettes de mémoire, toute cette quincaillerie a été remise en surplus de brocante avant de se retrouver au musée. Il en va toujours ainsi du progrès technique et de la croissance. Le nouveau chasse l'ancien selon un processus inévitable.

Imaginez maintenant le fabricant de vinyles ou de cassettes n'ayant pas senti le vent tourner et s'accrochant désespérément à son produit : son sort eût été bien malheureux ; l'évolution l'aurait inévitablement précipité dans les poubelles de l'histoire, avec son entreprise et ses employés. L'histoire économique est remplie d'innombrables catastrophes provoquées simplement par l'oubli de cette vérité fondamentale de notre système : qui n'avance pas est mort. Les cimetières économiques sont remplis d'entreprises qui, à un moment, se sont assoupies, croyant que leur puissance les mettait à l'abri de tout risque.

Vous souvenez-vous de Félix Potin ? Ce fut une entreprise prospère, ayant littéralement inventé le commerce moderne (avec Boucicaut). Dans les années 1920, ses camionnettes sillonnaient Paris, livrant des mets luxueux aux meilleures tables de la capitale, et ses magasins étaient présents à chaque coin de rue. La famille Potin résidait dans les immeubles luxueux de l'avenue Foch et contrôlait, disait-on, le tiers de l'immobilier parisien. Les usines Félix Potin employaient des milliers de personnes dans la proche banlieue. Dans les années 1960, une drôle d'habitude nous vient des États-Unis : faire ses courses dans des magasins sans vendeurs, de préférence dans de grandes surfaces impersonnelles que la loi bannit des centres-ville. Chez Félix Potin, on n'y croit pas. Les Français ont besoin de contact humain, de proximité. Félix loupe ainsi et le

self-service et le supermarché. La vieille entreprise glorieuse et prospère se transforme en bête blessée que des charognards de toute espèce dépècent rapidement. En vingt ans, il n'en reste plus rien.

De nombreuses entreprises ont connu le même sort, d'autres ont frôlé le bord du précipice, avant de renaître et de prospérer. L'économie est une machine à broyer du vieux, il faut déployer beaucoup de talent, ou de subterfuges, pour en sortir indemne.

Tout emploi détruit en crée d'autres, plus nombreux et plus qualifiés

On doit à Alfred Sauvy l'analyse de ce phénomène essentiel, qu'il a appelé le *déversement* : lorsque la croissance et le développement économiques détruisent des emplois, d'autres emplois sont créés, mais pas forcément au même endroit ni pour un niveau équivalent de qualification.

Pendant les Trente Glorieuses, cette mécanique a produit dans les pays riches un processus aboutissant à deux résultats remarquables : d'une part, le nombre d'emplois créés était toujours supérieur à celui des emplois détruits et, d'autre part, le niveau de qualification (et donc de rémunération) progressait. Cette mécanique céleste est en quelque sorte le « filigrane » du progrès. C'est elle qu'on attend de la croissance économique, c'est pour elle qu'on se bat, c'est elle qu'on voudrait voir triompher. Au cours des dernières décennies, cette mécanique a semblé s'enrayer : on voit bien les emplois détruits, mais on a de plus en plus de mal à voir les emplois créés, les hausses de salaires et l'amélioration des

qualifications.

Une hypothèse pouvant expliquer le phénomène est ce qu'on a appelé « la maladie de Baumol ». Le déversement s'accompagne d'un glissement des emplois du primaire vers le tertiaire et d'une augmentation constante de la productivité. Selon William Baumol (né en 1922), c'est le lien entre ces deux phénomènes qui s'est brisé. Le glissement continue bel et bien, mais au profit d'activités tertiaires qui ne génèrent pas de gains de productivité : le *tertiaire stagnant*. Ce tertiaire est composé d'activités dont la productivité ne peut pas augmenter.

Baumol donne l'exemple d'un quatuor jouant du Mozart : quoi que l'on fasse, l'exécution prendra toujours le même temps. La productivité de bon nombre d'activités de service (enseignants, serveurs, gardiens de nuit...) non seulement ne peut pas augmenter mais est aussi, souvent, difficile ou impossible à mesurer. Ainsi l'économie en serait arrivée à une impasse où le lien emploi/productivité serait définitivement défectueux. Une vérification est nécessaire pour mesurer l'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication, qui peuvent masquer le phénomène, le faire reculer ou le faire disparaître. Dans ce cas-là, la mécanique céleste pourrait se remettre en route. Mais ne l'oublions pas : les emplois créés ne le sont pas forcément là où ils ont été détruits...

Ils ne sont pas, non plus, de meilleure qualité ou mieux rémunérés : les hordes de livreurs qui ont envahi les rues de nos villes, qui risquent souvent leur vie pour un salaire de misère, sont là pour le prouver.

L'inévitable embarras du choix

La rareté des ressources impose à la réflexion économique le problème du choix. Si un bien est rare, on doit choisir entre des utilisations alternatives de ce bien. On ne peut pas, par exemple, consommer et épargner en même temps. Le choix est l'épine dorsale de l'économie. Aucun agent économique n'en est dispensé.

Le consommateur y est soumis quotidiennement dans les formes que chacun connaît. Le choix entre produits se fait en comparant des rapports qualité-prix mais on sait que des données irrationnelles interviennent bien souvent. Les entreprises sont soumises à des choix multiples permanents qui mettent en jeu investissement, emploi, localisation, stratégies marketing. Chacun de ces choix en implique d'autres en une arborescence complexe. L'entreprise doit croître mais comment ? Croissance interne, alliances, prise de contrôle ? Et avec quels moyens ? Financement par l'emprunt, par la Bourse ou par la banque ? À l'État, enfin, le casse-tête des choix collectifs, la prise en compte des externalités, la préparation du long terme tout en respectant les critères de la compétition internationale et de l'inévitable sagesse budgétaire.

L'économie, au cours du ^{xx}e siècle, a exploré les voies infinies de la décision et des choix. Les ambitions premières de la « science économique » qui a cru trouver les lois du choix rationnel se sont estompées au fur et à mesure que de nouvelles avancées théoriques se sont produites. La modélisation mathématique s'est enrichie de l'apport des probabilités et de la théorie des jeux. De plus en plus, on constate que le choix se complique par la nécessaire prise en compte de phénomènes qu'on croyait, auparavant, réglés « par ailleurs », ou qu'on écartait par hypothèse. L'exemple du nucléaire devrait

faire réfléchir. Lorsque la France s'est lancée dans son ambitieux programme d'énergie nucléaire, on a comparé son prix à celui du pétrole et on n'a guère hésité. La réalité des coûts était tout autre et ils ont été largement sous estimés : coût du stockage des déchets, coûts du « démontage » des centrales. L'affaire était-elle si rentable ?

Aujourd'hui, la réflexion économique s'efforce d'explorer ces zones brumeuses : l'information qu'on définissait dans les théories de la concurrence « parfaite et gratuite » est prise en compte pour ce qu'elle est : imparfaite et coûteuse. On intègre donc dans le choix le prix de l'information, sa complexité, son imperfection. Le droit est mis à contribution pour contrôler les dérapages de son utilisation (propriété industrielle, délits d'initiés, etc.). Les externalités viennent compliquer les choix, notamment si l'État est capable d'en imposer la prise en compte. La théorie des jeux suggère enfin qu'une décision est souvent un pari. On en revient, à l'heure du choix, à ces hommes « au caractère sanguin et à l'esprit constructif jouant un jeu mixte d'adresse et de hasard » dont parlait Keynes...

L'information au cœur de l'économie

Qu'il s'agisse de la production, de la gestion des entreprises ou de la théorie économique, une des évidences qui s'imposent aujourd'hui est que l'information est devenue incontournable. Bon nombre de produits, notamment les plus sophistiqués, sont de l'information ou fonctionnent en traitant de l'information. Un ordinateur, un portable, la télévision, le câble ou Internet : de l'information, rien que de l'information. Les

marchés financiers ne sont eux-mêmes que des réseaux de traitement de l'information en temps réel. Le marketing ? De l'information. Une organisation « juste à temps » de la production ? Une maîtrise de l'information. Le déchiffrement de l'ADN ? Un déchiffrement d'informations.

Le Big Data, l'exploitation de la masse colossale d'informations produite par la numérisation de l'économie, se présente d'ores et déjà comme la mine d'or du ^{xxi}e siècle.

On a eu une société industrielle : Marx, pour la décrire, en 1867, disait dans la première phrase du *Capital* qu'elle se présentait comme « une immense accumulation de marchandises ». On n'a su appeler la société qui a émergé ensuite que « postindustrielle » parce qu'on savait à quoi elle succédait sans savoir encore de quoi elle était faite. Aujourd'hui, nous sommes dans une société de l'information. À moins que nous n'ayons devant nous cette « immense accumulation de spectacles » dont parlait Guy Debord (1931-1994) dans *La Société du spectacle* (1967). Le spectacle ? Mais qu'est-ce donc ? « Le spectacle est le *capital* à un tel degré d'accumulation qu'il devient image. »

Les vrais critères de la compétition internationale

Paul Krugman a affirmé que la croissance des pays émergents n'est pas dangereuse parce qu'elle est obtenue par transpiration et non par innovation. L'idée est juste et indique clairement que les pays du Nord ont encore quelques années tranquilles devant eux. Les « périls jaunes » (l'expression date du début du ^{xx}e siècle) sont moins pressants qu'il n'y paraît.



Attention

Le Japon, par exemple, n'a pas été à la hauteur des craintes de certains énarques qui voyaient l'Occident étouffé par « l'étreinte du samouraï ». Le Japon est devenu un pays riche et développé, mais sa puissance n'est guère inquiétante pour qui que ce soit, parce que, malgré une idée trop répandue, le Japon n'innove pas. Que doit-on aux Japonais dans le dernier siècle ? En cherchant bien, on doit trouver un Walkman, un Blue-Ray signés Sony et la mémoire flash (les clés USB) de Toshiba, guère plus. La véritable invention japonaise est le toyotisme, mais ce n'est qu'une manière de mieux travailler, de mieux transpirer.

Il ne faut toutefois pas prendre la transpiration à la légère parce que, si elle ne permet pas d'accéder à la suprématie, elle peut créer bien des désagréments. Les Italiens ont, aux ^{xiv}^e et ^{xv}^e siècles, été très innovants : ils ont inventé la banque, le capitalisme et ils ont découvert l'Amérique. Quelques siècles plus tard, l'Italie est devenue une banlieue du monde, parce que des peuples moins raffinés, animés par une religion austère, ont accepté de transpirer comme aucun Italien ne le faisait plus depuis la Renaissance.

Est-ce que cela suffit pour expliquer le déclin des pays latins et l'essor du monde anglo-saxon ? Probablement pas. Les Anglo-Saxons ont transpiré et ils ont, ô combien, innové. Ils ont surtout dominé : dominé militairement, politiquement, culturellement. Il en a fallu des guerres, dont trois guerres mondiales (en comptant la guerre froide), pour en arriver là.

L'émergence de la Chine pose le problème de la remise en cause de la domination occidentale sur le monde. Mais cette question

n'est que partiellement économique. La croissance du Japon n'a pas remis en cause l'ordre du monde, parce qu'elle s'est limitée au domaine économique ; si celle de la Chine était de même nature, l'Occident pourrait dormir sur ses deux oreilles. Mais elle ne l'est pas.

Les impôts les plus rentables sont ceux qui touchent les plus pauvres

Peu d'impôts ont fait autant parler d'eux que l'ISF. L'impôt de solidarité sur la fortune, créé en 1988, en même temps que le RMI, aboli en 2008, a longtemps excité les passions mais n'a fait guère rêver le percepteur. Financièrement, l'ISF n'a jamais été qu'un détail de la mécanique fiscale française. La vraie pompe à finances, la première source de recettes de l'État est une taxe qui ne fait désormais guère parler d'elle, sauf ponctuellement lorsqu'il s'agit de la baisser pour les restaurateurs ou de l'augmenter pour tout le monde. Cette taxe, pure invention française que le monde entier a copiée, c'est la TVA : la taxe sur la valeur ajoutée.

La bien nommée CSG (contribution sociale généralisée, créée en 1990) a réitéré l'exploit et est devenue la deuxième source des recettes de l'État.

Le secret des impôts qui rapportent, c'est l'*assiette*, le nombre de ceux qui la paient. Pour qu'un impôt soit efficace, il doit toucher le plus de monde possible. Si, en plus, c'est un impôt indirect, il est pratiquement parfait. On le paie en se faisant plaisir, en consommant, en voyageant, en buvant, en fumant. Quand on achète 1 litre d'essence, c'est 66 % de taxes. Quelque chose comme 50 euros tous les

1000 kilomètres.

Le problème est que ces impôts sont injustes. Très injustes. Le « riche » a beau consommer plus que le pauvre, il paiera toujours un pourcentage inférieur de son revenu. Et il est à craindre que cet état de fait continue. Lorsqu'on aura établi un péage urbain, il n'y aura que des voitures de luxe circulant en ville, sans bouchons. L'économie, y compris celle qui concerne la « chose publique », semble n'avoir guère beaucoup d'atomes crochus avec la justice et l'égalité...

Tout acte économique provoque des « dégâts collatéraux »

Les mécanismes économiques ne se produisent pas dans un monde fermé mais dans un « environnement ». Tout phénomène économique est inséré dans un monde qui le détermine et qu'il détermine. Ce constat a de lourdes conséquences dans tous les domaines de la vie sociale. Les problèmes d'environnement qu'on connaît actuellement sont la conséquence directe d'un calcul économique (celui des entreprises comme celui des consommateurs) qui a pendant longtemps exclu les nuisances des paramètres pris en compte. L'environnement était « gratuit » : on en a usé et abusé. Les sacs plastiques des supermarchés étaient gratuits : on en a usé et abusé.

La prise en compte des « externalités » devrait être généralisée maintenant que l'on sait ce qu'il en coûte de l'ignorer. Pourtant on se comporte toujours comme si, sur Terre, il n'y avait que deux acteurs : l'acheteur et le vendeur, et leurs seuls intérêts et intelligences. Bien entendu, il y a autre chose : l'intérêt commun, l'intérêt des générations futures, l'intérêt de la planète.

La réflexion économique est encore balbutiante dans ces domaines. Ce qu'on appelle l'économie de marché a là une grande responsabilité. Un exemple : dans les économies « primitives » régies par le don, les échanges entre individus ne se limitaient pas à l'échange de marchandises. Le don, lorsqu'il intervenait, créait des liens qu'aucun autre don en retour ne pouvait délier. Les individus étaient « tenus » par une chaîne de devoirs réciproques qui se prolongeaient à l'infini.

Aujourd'hui, l'échange (forcément marchand) se solde au moment du paiement. Après, sauf dans quelques domaines particuliers, chacun suit son chemin, ni vu ni connu. Ainsi, après avoir couvert les consommateurs de tonnes d'emballages, les entreprises se lavent les mains de ce que devient leur « production ». Le client a non seulement payé l'emballage (peut-on imaginer qu'il soit gratuit ?), mais encore faut-il qu'il en paie le recyclage. On peut imaginer combien la distribution serait bouleversée si les clients laissaient à la caisse, en sortant du magasin, les emballages de leurs achats...

Il n'y a guère que deux hypothèses envisagées par les économistes pour régler ce problème : l'impôt ou le marché. Pour que le premier soit opérant, il faut limiter les libertés individuelles ; pour que le deuxième puisse agir, il faut développer la propriété privée, jusqu'à lui offrir le ciel et la mer. Deux voies bien étroites.

L'inflation est un piège (mais la déflation, c'est pire)

L'inflation a été le mal du ^{xx}e siècle. Lorsqu'elle fit irruption dans le premier après-guerre, les Occidentaux en furent

tellement traumatisés qu'ils se jetèrent dans les bras de la déflation, préparant inconsciemment le lit de la crise de 1929. Dans le deuxième après-guerre, l'inflation revint et on s'en accommoda. Après les bouleversements sociaux de la fin des années 1960, l'inflation connut une accélération brutale et changea de nature : de stimulante, elle s'était transformée en véritable gangrène. On sait avec quelle vigueur Friedman a critiqué cette intoxication, et on sait que ses analyses sont à la base de toutes les politiques économiques du dernier quart de siècle.

Il n'est pas inutile de réfléchir sur la nature démoniaque de l'inflation. Si l'inflation a comme premier défaut de troubler la perception de la réalité au point de rendre le calcul économique impossible, elle a un autre défaut, plus grave. On prête à Lénine cette phrase : « La dévaluation est l'arrêt de mort du capitalisme. » Lénine n'a pas vécu assez pour connaître réellement l'inflation, il aurait sans doute élargi son propos.

L'inflation est, si on réfléchit bien, non seulement la hausse des prix, mais également, quand on regarde de l'autre côté du miroir, la dépréciation de la monnaie. Quand les prix montent, la valeur de l'argent baisse. L'inflation est en quelque sorte un cancer lent pour le capital, une condamnation à perdre de la valeur inévitablement, non seulement par rapport aux biens mais également par rapport au travail. C'est ce que Keynes a dit de manière élégante dans la fameuse formule « L'inflation, c'est l'euthanasie des rentiers ».

« Le temps, c'est de l'argent », dit-on, et c'est vrai. Mais, avec l'inflation, le temps, c'est aussi une perte d'argent. Toute notre société est fondée sur ce pari sur le futur que permet le capital. L'investissement,

l'innovation, le crédit, tout est projection vers demain. Avec l'inflation, ce ressort se brise, l'avenir, qui est le véritable domaine du capital, se bouche. L'argent perd une de ses qualités essentielles : permettre à la valeur de voyager dans le temps. Avec l'inflation, le voyage s'arrête, le temps s'immobilise, le capital meurt, il se volatilise. C'est pour cela que les années 1970 ont été un calvaire pour notre économie capitaliste. C'est pour cela que l'inflation est devenue l'ennemie numéro un de notre système.

Le problème est qu'à force de lutter contre l'inflation, on risque de pécher par excès et de faire le lit de la déflation.

Si, à de fortes doses, l'inflation, c'est la peste, la déflation c'est le cancer généralisé.

La déflation, c'est la contraction de la masse monétaire. La monnaie devient plus rare donc plus chère. Face à la monnaie ce sont les *biens* qui se dévaluent et le *travail*. Les prix baissent. Mais ce qui pourrait être une bonne nouvelle ne l'est pas. Les salaires et les revenus risquent de suivre la même pente et le pouvoir d'achat se réduit. La seule chose qui ne baisse pas, c'est la dette. Plus on la rembourse et plus elle devient importante. Ultime ironie : le remboursement de la dette, qui signifie destruction massive de monnaie, est la meilleure manière de précipiter la déflation (théorie de la *debt deflation* de Fisher).

On s'étonne du fait qu'il puisse exister des taux d'intérêt négatifs. La France, par exemple, s'est financée en 2020 à un taux moyen négatif de $-0,14\%$. Malheureusement, la nouvelle n'est bonne qu'à moitié. Si l'on rembourse moins, en valeur nominale, en valeur réelle la note est d'autant plus salée si les prix baissent et que la monnaie se *révalue*. « Chaque dollar non remboursé pèse plus lourd », disait Fisher.

Tant que les politiques monétaires maintiennent un faible taux d'inflation, tout va bien. Pourvu que ça dure...

Le prix n'est pas la valeur des choses

Les économistes parlent énormément de choses qu'ils ont du mal à saisir totalement. La richesse elle-même, qui est l'objet premier de l'économie, a toujours échappé à la réflexion : l'or, l'agriculture, le travail ? Chaque fois que l'on a essayé de définir la richesse, ou son origine, elle nous échappait, car on en oubliait une partie. Même l'explication de l'augmentation de ce qu'on connaît (la production marchande) nous échappe. On l'a vu avec le facteur résiduel de la croissance (voir [chapitre 8](#)), qui en explique plus de la moitié. Aujourd'hui, on mesure tout en prix et en PNB. La course-poursuite continue.

Nous croyons être riches, nous le sommes beaucoup plus que nous croyons. Comme les pauvres sont beaucoup moins pauvres que nos pauvres chiffres le laissent entendre. La moitié de l'humanité vit avec moins de 1 dollar par jour ? Statistiquement, c'est exact. Mais il y a des millions d'hommes qui vivent sans même savoir ce qu'est un dollar. Ils vivent de la nature, de leur effort, de la solidarité de leurs proches. La globalisation a mis en contact des réalités économiques bien plus distantes que ne l'indique la durée des vols long-courriers. La tentation est grande de comparer, de mesurer. Mais comment chiffrer cela ?

Justement, c'est là où le bât blesse. Que mesure-t-on ? Par définition, ce qui peut être quantifié. L'introduction de l'indice de développement humain (IDH) pour mesurer le

niveau de développement est un premier pas : il prend en compte des éléments comme l'éducation et l'espérance de vie. Mais faut-il absolument *chiffrer* ? L'humanité s'est bien passée de l'immense majorité des chiffres que les économistes utilisent. Le PNB, ce veau d'or, n'a été réellement calculé, et connu, qu'à partir des années 1950.

Peut-être faut-il rendre aux mots leur poids et leur sens. « Misère » et « pauvreté » ne sont pas synonymes, pas plus que « richesse » et « bien-être » (sans parler du bonheur...). « Ne pas nommer les choses correctement ajoute au malheur du monde », disait Albert Camus. Il faudrait une sérieuse injection de « qualitatif » à l'économie pour qu'elle reprenne des couleurs et du sens. C'est ce que font certains francs-tireurs comme Amartya Sen. Mais le chemin est à peine exploré. Le prix, c'est bien, ça mesure, ça permet de comparer, ça permet de répondre à la question « combien ? » ou « comment ? ». Mais la question qu'il faut se poser encore et toujours est : « Pourquoi ? »

Le marché : le pire système économique (à l'exclusion de tous les autres)

Quel est le système ou le mécanisme économique qui a rendu possible la traite des Noirs, qui a fait de la prostitution, de la vente de drogue, de la vente d'armes des activités hautement rémunératrices, qui a à son actif la mise au chômage de centaines de millions d'hommes, qui en a réduit encore plus à un travail harassant ? C'est le marché, disent certains. Quel est le système économique qui a permis à l'homme de croître et de se multiplier, qui a allongé l'espérance de vie de quelques décennies, qui a mis à la portée de

chacun la médecine, l'hygiène, la culture ? C'est le marché, disent d'autres. Beaucoup de bonnes choses se sont en effet faites par le marché. D'autres, cependant, tout aussi bonnes, se sont faites sans lui.

Les sociétés modernes sont marquées au fer rouge par ce qu'on appelle le marché, jusqu'à leur donner son nom. Mais il ne faut pas se méprendre : le marché ne se confond pas avec les échanges, il ne se confond pas avec le capitalisme. Quant à l'appellation « économie de marché », Galbraith considère qu'elle n'a tout simplement aucun sens : « C'est ainsi qu'est apparue, dans la langue un peu savante, la formule *économie de marché*. Elle n'avait aucun passif historique et d'ailleurs pas d'histoire du tout. Il eût été difficile, en fait, de trouver un nom plus vide de sens, et ce fut l'une des raisons de ce choix » (*Les Mensonges de l'économie*, 2002). Mais alors, qu'est-ce que le marché ? Le marché est un outil. Un outil aux capacités extraordinaires dont le meilleur exemple est donné par l'expérience malheureuse des pays socialistes.

Au sein d'un monde organisé d'une main de fer dans une idéologie se voulant de velours, le marché kolkhozien, limité, surveillé, mais malgré tout efficient a montré toute l'ampleur de ses capacités. Sur moins de 5 % de la surface agricole, il permettait de produire 60 % de la production totale. Sans doute hypnotisés par cet exemple domestique, qui n'était qu'un aperçu des capacités du marché, les responsables de l'URSS d'abord, puis ceux de la Chine très communiste se sont jetés dans les bras de l'économie libérale. Ces pays en ont récolté les bienfaits (enrichissement, développement) mais aussi les dégâts (inégalités, dérives de toute sorte). Mais il ne faut pas tout attribuer au marché : ni le niveau de développement atteint par la Russie (ce n'est pas le marché qui a construit Soyouz, ni fait des Russes les plus gros

lecteurs de la planète), et encore moins la démocratie. L'exemple chinois prouve bien, s'il le fallait, qu'on peut avoir en même temps marché et absence de démocratie.

Pour résumer, le marché est sans doute le meilleur moyen d'atteindre nos aspirations, du moins dans leur forme actuelle. Aucun autre système ne peut aussi bien que lui confronter les besoins des uns aux talents des autres. Par sa violence même, le marché apporte en permanence la sanction des actions économiques des uns et des autres : les mauvais sont éliminés, les bons sont récompensés. Bien sûr, cela permet toutes sortes d'exagérations et d'abus, toutes sortes de dérapages, car les lois des marchés sont « au-delà du bien et du mal ».

Le marché fonctionne, le marché gère avec une aisance époustouflante la rareté des ressources, mais il faut s'en méfier comme de la peste et surtout ne pas le prendre pour ce qu'il n'est pas. Le marché ne se confond pas avec les échanges et encore moins avec la démocratie. Le marché est un extraordinaire outil, mais qui doit être encadré, surveillé, canalisé. S'il a besoin de liberté, trop de liberté le tue. S'il a besoin de s'étendre, lui laisser la totalité de l'espace économique et social signifie le laisser transformer le monde en champ de ruines.

DANS CE CHAPITRE

Les tendances de notre société

•

L'état du système capitaliste

•

Le problème des retraites et du chômage

Chapitre 14

Dix grands débats économiques

Plusieurs débats font rage dans le monde politique et économique, notamment pour déterminer le modèle de capitalisme qui sera le plus raisonnable, le plus efficace à court et à long terme. Comment garder les marchés dynamiques tout en répondant aux besoins sociaux des populations ? Comment assurer l'avenir des épargnants et de la société tout entière, voire de la planète ? Comment régler le problème des retraites et du chômage ? Autant de questions qu'il faut aujourd'hui se poser dans un contexte de mondialisation et sur lesquelles les théories achoppent encore...

Le capitalisme... oui, mais lequel ?

En 1991, Michel Albert a publié *Capitalisme*

contre capitalisme, un ouvrage qui a eu le mérite de faire un constat incontournable. Après la chute du mur de Berlin, le vrai débat de société se situe non plus entre socialisme et capitalisme, mais au sein même du capitalisme. Deux modèles économiques et sociaux se sont peu à peu définis : le capitalisme rhénan et le capitalisme anglo-saxon ou néoaméricain. Le capitalisme rhénan est celui de l'Europe du Nord, de l'Allemagne et du Japon. Il se caractérise par la place importante qu'y occupent les activités industrielles et une culture du « travail bien fait », ainsi que par le souci de la solidarité. Les modalités d'exercice de la solidarité ne sont pas les mêmes en Europe et au Japon ; ici, elle passe par les systèmes de sécurité sociale et l'État ; là, elle est assurée par la famille ou l'entreprise. Le modèle anglo-saxon est caractérisé par son exaltation de l'individualisme et la présence de fortes inégalités. Il privilégie les activités financières, et le gain le plus rapide et le plus fort reste son ambition première.



À retenir

Dans les années 1960, ces deux formes de capitalisme cohabitaient dans une sorte de modèle médian où les deux familles de préoccupations étaient synthétisées par les traditions et les valeurs du moment. Ainsi, sous Kennedy et Johnson, les États-Unis se sont écartés de leur libéralisme traditionnel pour se rapprocher d'un modèle, celui du *Welfare State*, que leurs cousins britanniques avaient inventé. Depuis la crise et après l'arrivée au pouvoir de Thatcher et Reagan, les deux modèles se sont nettement différenciés.

Le capitalisme anglo-saxon est le modèle qui semble l'emporter actuellement, notamment

là où l'« économie de marché » est arrivée récemment, par exemple dans les anciens pays communistes. Pourtant, dit Michel Albert, le capitalisme rhénan est préférable tant en termes d'efficacité que d'éthique. Comment cela s'explique-t-il ? La raison en est que le capitalisme anglo-saxon a pour lui les « paillettes » et les feux de la rampe. Il a une meilleure image, il fait davantage rêver et surtout il semble bien plus efficace. La France semble être attirée inévitablement par ce type de capitalisme. La preuve : la place prise par la Bourse de Paris, bien plus importante que celle de Francfort, alors que l'économie allemande reste bien plus lourde.

C'est bien l'opposition entre les deux capitalismes qui sous-tend les révisions déchirantes qu'ont opérées les gouvernements allemands semblant renoncer à leur propre modèle social, la fameuse *Sozialmarktwirtschaft* (« économie sociale de marché »).

L'Allemagne était considérée au début du siècle comme l'homme malade de l'Europe (*The Economist*). Le coût de la réunification et un certain essoufflement du modèle avaient fait augmenter le chômage et baisser le taux de croissance.

L'Allemagne du chancelier Schröder a mis en œuvre une politique de redressement du pays (*Agenda 2010*). Au cœur de ce plan, une réforme en profondeur du marché du travail inspirée par Peter Hartz, ancien responsable des relations humaines chez Volkswagen. Une série de lois (portant son nom) sont adoptées, qui modifient profondément le modèle allemand. Réduction de la période d'indemnisation du chômage à douze mois, incitations plus ou moins coercitives au retour à l'activité, création de « minijobs » à 400 euros, exemptés de charges sociales, absence de salaire minimum.

L'effet est spectaculaire. Le chômage baisse et l'économie allemande gagne en compétitivité : la balance commerciale atteint des excédents records.

L'inévitable prix à payer est la montée des inégalités.

Cette Allemagne des réformes et des sacrifices se pose en modèle face au refus réitéré des Français d'abandonner un certain nombre d'acquis, le difficile chemin vers plus de flexibilité des pays latins (Espagne, Italie) et les problèmes récurrents de réforme des retraites ou de la Sécurité sociale s'inscrivent dans ce débat.

Dans ce dernier, une nouveauté notable est donnée par les pays du nord de l'Europe, scandinaves notamment (Suède, Finlande, Danemark et Pays-Bas dans une certaine mesure). Dans ces pays, on voit émerger un modèle de « flexisécurité » qui synthétise maintien de la solidarité et flexibilité, en passant par une priorité absolue : la formation et la recherche.

Ces pays, ne l'oublions pas, comptent parmi les plus riches et ont les meilleurs IDH du monde. Leurs taux de chômage sont les plus bas. Est-ce le résultat de leur modèle ou... la cause ?

Les marchés financiers sont-ils rationnels ?

Avec la financiarisation et la déréglementation de nos économies, les krachs boursiers, qu'on avait trop rapidement rangés au rayon des mauvais souvenirs, sont revenus sur le devant de la scène, reposant la vieille question de la rationalité des marchés financiers. C'est un problème qui se pose avec

d'autant plus de pertinence quand on voit de quels « exploits » sont capables les nouveaux produits spéculatifs et quels dangers fait courir une finance débridée aux économies apparemment les plus solides.



À retenir

De 1987 à aujourd'hui, les marchés financiers ont été secoués par une longue série de booms et de krachs qui, coup sur coup, ont créé des profits colossaux avant de faire s'évanouir comme par enchantement des centaines de milliards d'euros, faisant ainsi vaciller les patrimoines personnels, les entreprises et des économies tout entières. Le débat entre économistes à ce propos est toujours ouvert.

Keynes, déjà, disait que la rationalité des marchés financiers se limitait à faire augmenter en été les actions des entreprises vendant de la glace. Galbraith, lui, a toujours été un pourfendeur du mirage de la finance, nous incitant à nous méfier d'un monde qui est à la recherche permanente de « l'invention de la roue, chaque fois sous une forme plus instable », c'est-à-dire de l'effet de levier, permettant de gagner plus en moins de temps.

La nouveauté est que des économistes, qu'on ne peut guère suspecter de ne pas être des défenseurs du marché et du libéralisme, tirent à leur tour la sonnette d'alarme sur l'irrationalité des marchés. Maurice Allais l'a fait, chose remarquable, à la veille du krach boursier de 1987. Dans un ouvrage intitulé *Les Conditions monétaires d'une économie de marché*, il comparait la situation de 1929 à celle de 1987. Il a réitéré ses mises en garde à la veille du krach de l'an 2000 et de 2007.

Les partisans les plus acharnés de la

rationalité des marchés financiers, on les trouve auprès de toute une génération d'économistes libéraux nourris au sein des « anticipations rationnelles ». Ainsi, Merton Miller (prix Nobel 1990), qui a siégé au conseil d'administration du Chicago Mercantile Exchange, un des marchés les plus spéculatifs, considérait que les indications du marché sont toujours fiables, que ses anticipations sont d'une rationalité sans faille. La spéculation, qui, avec les nouveaux outils, permet de faire des profits faramineux, est également blanchie puisqu'elle sert aussi à couvrir les risques et exercerait donc en définitive une influence stabilisatrice. Les *hedge funds* (fonds spéculatifs utilisant les produits dérivés), qui représentent plus de 1500 milliards de dollars et sont à 70 % domiciliés dans des paradis fiscaux, inquiètent pourtant la Securities and Exchange Commission (SEC) par leur opacité et leur pouvoir déstabilisant.

Le problème de la rationalité des marchés financiers se résume à leur capacité de mesurer correctement la valeur d'une entreprise. Il ne s'agit aucunement de savoir ce que l'entreprise vaut aujourd'hui (pour ça, il suffit de lire le bilan) mais quelles sont ses potentialités. La rationalité des marchés correspond donc à leur *efficience*. L'efficience des marchés financiers est obtenue lorsqu'un titre reflète exactement la totalité des informations disponibles. Bien entendu se pose alors le problème de l'asymétrie de l'information, les *insiders* possédant des informations que n'ont pas les simples épargnants. Qu'à cela ne tienne. Le rôle des analystes financiers et autres « gourous » est justement de diffuser une information précieuse.

Mais on retombe alors lourdement sur l'argument massue des économistes qui doutent de la rationalité de la Bourse : le

problème des « anticipations autoréalisatrices ». On croit que telle action va monter, donc on l'achète, *donc* elle monte. Si un gourou reconnu conseille tel choix, des milliers de spéculateurs suivent (en se moquant d'ailleurs de la valeur de l'entreprise). Jusqu'au moment où l'aberration de la situation devient évidente, et la « correction » se fait alors sans ménagement. En 2020, la capitalisation boursière de Tesla dépassait les 800 milliards de dollars : plus que Toyota, Volkswagen, Daimler-Mercedes, BMW, Stellantis, General Motors, Honda, Hyundai et Ferrari réunis. Pourtant, Tesla n'a produit que 500 000 voitures : cela signifie que derrière chaque Tesla, il y a 1 600 000 dollars de capital là où une voiture d'un autre constructeur se contente de 200 fois moins. Est-ce raisonnable ?

Le CAC 40 a ainsi battu tous les records le 4 septembre 2000 en se hissant à 6922 points, pour, deux ans après, redescendre à 3156. En 2008, autre année noire, il a de nouveau perdu plus de 40 % de sa valeur. En peu de temps, le futur avait perdu la moitié de son avenir.

Croissance, croissance durable ou décroissance ?

Il est des débats qui reviennent régulièrement, avec une logique aisément déchiffrable. Ainsi la croissance offre-t-elle toujours la même dialectique : lorsqu'elle est là, on la discute ; lorsqu'elle disparaît, on ne sait que la regretter. Depuis quelques années, sur la poussée des mouvements altermondialistes et écologistes, on assiste à un regain de prises de position critiques sur la croissance. Cela ne peut être qu'une bonne

chose, pour deux raisons : la première est que si l'on discute de la croissance, c'est qu'elle est là, même si elle n'est jamais assez forte, au dire de certains, pour régler tous nos problèmes. La deuxième est que des débats sur des thèmes aussi importants ne peuvent être que salutaires, compte tenu de leur extrême rareté. Il est toujours bon de discuter de l'essentiel.

Les signes de méfiance ou de critique ouverte sur notre système économique n'ont jamais manqué. Depuis quelque temps toutefois, on assiste à une multiplication d'analyses qui, sous plusieurs formes, mettent en cause la croissance, ou un certain modèle de croissance. L'écologie est devenue désormais le mobile essentiel de ces analyses.

La référence qui s'impose en filigrane est celle de Nicholas Georgescu-Roegen (1906-1994), mathématicien et économiste roumain émigré aux États-Unis et père de la « bioéconomie ». Dans son ouvrage le plus connu (*The Entropy Law and the Economic Process*, 1971), il essaie d'intégrer dans la réflexion économique des éléments des sciences physiques pour imaginer une économie réconciliée avec l'écologie. Son cheval de bataille est la deuxième loi de la thermodynamique : l'*entropie*. L'entropie est une quantité physique limitée au sein de laquelle se produisent des phénomènes univoques, qui ne reviennent jamais à leur point de départ, des phénomènes irréversibles. Pour simplifier, l'entropie est le principe qui explique que le mouvement perpétuel est impossible.

Georgescu-Roegen considère qu'une croissance économique sans limites est tout simplement incompatible avec le principe d'entropie. Il en appelle donc à la *décroissance*. C'est cette même idée qu'il existe une limite aux capacités de la terre à fournir des

richesses à l'homme qui sous-tend surtout aujourd'hui le concept de croissance durable (croître sans abîmer la nature et l'homme), traduction imparfaite de *sustainable growth* qui est une idée proche de la décroissance.

En opposition avec ces approches quelque peu malthusiennes, bon nombre d'économistes considèrent que l'homme dispose de ressources potentielles illimitées (à l'échelle humaine) et que le problème de leur utilisation est de nature technique. Le soleil, la force de l'eau et du vent, l'hydrogène, la fusion nucléaire sont théoriquement capables d'engendrer toute l'énergie dont l'homme a besoin. Même chose pour la nourriture. Le problème serait, contrairement à ce que pense Georgescu-Roegen, exclusivement de nature technique.

Le futurologue Herman Kahn (1922-1983) considérait dans les années 1970 que la terre pourrait nourrir 20 milliards d'hommes avec un revenu moyen nettement supérieur à celui des pays développés de l'époque, sans sous-estimer aucunement les problèmes d'environnement et de pollution. Avec, en perspective, l'idée que le volume de la population se stabiliserait vers le milieu du ^{xxi}e siècle. Les problèmes sont plus qualitatifs que quantitatifs.

Les spectres qui s'agitent autour de l'état de la planète (réchauffement, problème de l'eau) remettent régulièrement sur le devant de la scène le problème fondamental de la croissance. Mais plus que jamais le débat échappe au simple bon sens. Le catastrophisme ambiant pourrait même remettre à la mode cette aberration qu'est le malthusianisme et justifier même l'injustifiable : que les hommes soient vus comme une « nuisance ». Le vrai problème de la croissance n'est pas celui de sa « soutenabilité », mais celui de ses

modalités. Il ne s'agit pas de savoir si la croissance est « soutenable » mais comment elle se fait et au profit de qui.

Privé ou public ?

L'opinion généralement admise aujourd'hui est que le secteur public, avec ses monopoles et ses privilégiés, est moins performant que le secteur privé, plus responsable, plus dynamique. Les privatisations et déréglementations opérées ou en cours s'inscrivent dans cette optique.

Le débat n'est pas totalement tranché. Rappelons quelques faits. Les nationalisations, ou la gestion publique, ont souvent concerné des secteurs qui n'étaient naturellement pas rentables. Ainsi, le premier secteur à être nationalisé dans bon nombre de pays a été celui des chemins de fer. Tout simplement parce que, compte tenu des investissements nécessaires, ce secteur ne pouvait pas être rentable. L'histoire du XIX^e siècle est ponctuée de crises boursières qui ont commencé avec les difficultés des sociétés ferroviaires. L'enseignement est né public parce qu'il ne peut pas être rentable dans une optique économique d'entreprise. Des écoles ou des universités prises individuellement peuvent être rentables, mais à condition que quelqu'un d'autre assure l'enseignement *gratuit* et obligatoire.

Même chose pour la santé : la pandémie de la Covid-19 a montré que les économies opérées de longue date peuvent mettre le pays en situation délicate. Face aux urgences, seul l'État peut « dépenser sans compter ». Encore faut-il le faire à temps.

Retenons cette idée : certaines activités ne sont pas déficitaires parce qu'elles sont publiques, mais elles sont publiques parce

qu'elles sont déficitaires. Pour le reste, il n'y a pas de raison majeure pour qu'une entreprise privée soit naturellement rentable et pas une entreprise publique : les exemples d'EDF et d'Eurotunnel montrent bien que le statut ne fait rien à l'affaire. L'art de creuser des trous n'est pas un privilège public. Le privilège est de laisser les autres boucher les trous qu'on a creusés. L'histoire récente est pleine de trous privés comblés par les deniers publics.

Les choses deviennent encore plus déplaisantes lorsqu'on constate que l'État s'est débarrassé, à vil prix, de secteurs ô combien rentables. L'exemple des autoroutes est désolant : vendues pour 14 milliards d'euros elles dégagent un bénéfice net de 2 milliards par an.

Répartition ou capitalisation ?

Un spectre hante l'Europe. Ce n'est pas un communiste enragé, le couteau entre les dents, mais plutôt un spectre au cheveu blanc, un appareil dentaire entre les gencives. C'est le vieillissement de la population, avec les problèmes de financement des retraites qui en découlent.

Il existe deux systèmes de financement de retraites : la *capitalisation* et la *répartition*. La capitalisation est très utilisée dans les pays anglo-saxons. Dans ce système, chaque individu constitue un capital en épargnant tout au long de son activité professionnelle. Cet argent est géré au mieux par un fonds d'investissement (fonds de pension), puis est reversé sous forme de mensualités au moment où l'individu part à la retraite. Les systèmes par répartition sont les plus utilisés en Europe. En France, la quasi-totalité des retraites (y compris les retraites complémentaires) est financée par répartition. C'est le cas également pour les

retraites des fonctionnaires aux États-Unis et au Japon. Ce système est fondé sur la solidarité entre actifs et inactifs. Dans une période donnée, ceux qui travaillent financent par leurs cotisations les retraites de ceux qui ne travaillent plus, mais qui ont financé, du temps de leur activité, la génération précédente de retraités.

À cause du vieillissement de la population, le rapport actifs/inactifs va passer de l'actuel 2,4 actifs par retraité à 1,25 actifs par retraité vers 2040 si le taux de fécondité reste stable. Dès lors, le problème est simple : notre système de retraite par répartition se dirige vers une impasse, puisqu'il semble impossible de continuer à le financer comme par le passé. Pour maintenir le système par répartition, il faudrait choisir entre des solutions pour le moins difficiles à accepter :

- Diminuer les retraites (jusqu'à 30 %) ;
- Augmenter les cotisations (des 16 % actuels à quelque 40 %) ;
- Repousser encore l'âge de départ ou prolonger la durée de cotisation.

Face à ce qui semble être tout simplement impossible, bon nombre de voix s'élèvent pour préconiser l'abandon (partiel ou total) du système de répartition et le passage à un système de capitalisation.

Les arguments des partisans de la capitalisation sont :

- La totale insensibilité du système à l'évolution démographique ;
- Le fait que l'argent versé est totalement

recupéré par les héritiers au moment du décès du retraité (dans l'autre système, la veuve ou le veuf a droit à une réversion de 50 %) ;

- Le fait de ne pas faire supporter à la collectivité le poids des retraites, avec les dégâts en termes de compétitivité que cela suppose ;

- Le caractère injuste du système de répartition, puisque ce sont les catégories sociales à plus forte longévité qui en profitent pleinement (celles-ci étant inévitablement les plus riches, cela veut dire que les pauvres financent la retraite des riches, les ouvriers celle des cadres).

Les partisans de la répartition avancent que :

- **La retraite par répartition est un système fondé sur la solidarité entre les générations et les groupes sociaux, alors que le système de capitalisation est individualiste.** L'adopter, c'est faire de la retraite un luxe que tous ne pourront pas se payer (argument essentiellement politique) ;

- **La solidité financière des fonds de pension est aléatoire.** Non seulement ceux-ci ont un rôle néfaste sur les marchés financiers par leur recherche des rendements les plus élevés, mais ils sont eux-mêmes exposés aux krachs boursiers ; la crise des subprimes a ruiné plus d'un retraité américain. Nombreux sont ceux qui, à 70 ou 80 ans, sont obligés pour survivre de travailler dans les pires conditions ;

- **Les entreprises qui ont pratiqué la retraite par capitalisations entraînent un boulet financier conséquent qui peut mettre leur santé en péril (c'est l'exemple de la General Motors) ;**

- **Tout passage brutal d'un système à l'autre est impossible, puisque cela voudrait dire qu'une génération serait condamnée à financer deux fois la retraite.** Celles des autres d'abord (répartition) puis la sienne propre (capitalisation).

On peut ajouter à ceci que le système de retraite par répartition a profité jusque dans les années 1980 d'un « âge d'or » lié à la faiblesse des classes âgées (celles des années creuses de la Première Guerre mondiale et des années 1920) combinée à l'importance des actifs du baby-boom. Cela a permis d'offrir la retraite y compris à des personnes qui n'avaient jamais cotisé et d'en assurer la progression en termes de pouvoir d'achat. Le problème du financement n'est pas éternel, puisque les classes nombreuses du baby-boom vont laisser leur place aux classes creuses des années 1970. Le problème ne devrait pas se poser au-delà de 2040... D'ici là, des solutions intermédiaires seront probablement mises en place, comme c'est déjà le cas (plan d'épargne populaire, systèmes d'assurance vie d'un côté, rallongement ultérieur du temps de cotisation). Leur nature dépendra beaucoup des choix politiques opérés par les différents pays.

On travaille trop ou pas assez ?

L'adoption des trente-cinq heures a déclenché en France une avalanche de controverses qui

assument souvent des tons d'une extrême violence, rappelant, il faut bien le dire, des heures bien troubles de notre histoire, notamment celles du dernier avant-guerre, au moment de l'institution des quarante heures et des congés payés. D'un côté, le monde des entreprises, PME en tête, peste contre l'irresponsabilité d'un tel surcoût imposé aux créateurs de richesses et d'emploi ; de l'autre, une grande majorité de salariés découvre avec délice les joies des week-ends prolongés et des bons moments passés en famille. Qu'en est-il vraiment ?

En réalité, la France n'est pas très loin, du point de vue de la durée du travail, de la plupart de ses voisins européens, avec quelque 1600 heures annuelles travaillées. Mais dans ce domaine, plus que dans d'autres, les chiffres parlent mais ils ne disent rien. Ils sont biaisés par la présence des emplois à temps partiel. Plus le temps partiel est développé, plus la moyenne de la durée du travail est faible. Des pays comme la Hollande ou l'Allemagne ont des durées comparables à celle de la France parce que le temps partiel y est plus développé.

En définitive la vraie différence sépare l'Europe (Grande-Bretagne y compris) des États-Unis et du Japon qui se situent autour de quelque 2000 heures annuelles, avec des congés annuels de douze jours pour les Américains et dix-huit jours pour les Japonais.

Le problème est celui, encore et toujours, du choix : en Europe (du moins continentale), l'arbitrage revenu/temps de travail/loisirs se fait au profit de ces derniers. Les Européens préfèrent avoir plus de loisirs et un peu moins de revenus. Pour les Américains, c'est le contraire.

Quant aux trente-cinq heures, il ne faut pas

compter sur les seuls chiffres pour en faire un bilan : ont-elles contribué à créer des emplois ou sont-elles seulement un luxe superflu ? La réponse passe par la productivité et celle-ci n'est ni facile à mesurer, ni homogène selon les secteurs et encore moins attribuable facilement à tel ou tel autre phénomène. Restent deux évidences mises en avant par les deux camps : les uns insistent sur le coût de cette mesure et ses inévitables retombées en termes de compétitivité ; les autres insistent sur le fait qu'aucune avancée sociale ne s'est faite par un accord unanime. Ni l'interdiction du travail des enfants, ni les congés payés.

Les bouleversements récents des modes de travail, notamment l'explosion du télétravail à l'occasion de la pandémie de la Covid-19, montrent clairement que le problème n'est pas quantitatif, mais qualitatif. Peu importe « combien » on travaille, l'essentiel c'est « comment » on travaille.

Le capitalisme va-t-il se suicider ?

Depuis quelques années, des ouvrages paraissent, mettant en cause la survie du capitalisme. Après Claude Bébéar (né en 1935) avec *Ils vont tuer le capitalisme* (2003), Patrick Artus et Marie-Paule Virard (née en 1950) nous annoncent que *Le capitalisme est en train de s'autodétruire* (2005). L'assassinat, passe encore (il y a tellement de jaloux...), mais le suicide ! S'agirait-il de l'impact fatal d'une nouvelle dépression ?

Ce qui est sûr, c'est que ces cris d'alarme viennent de l'intérieur du système : Claude Bébéar a été président d'Axa, Patrick Artus est économiste pour la Caisse des dépôts et consignations et la Caisse d'épargne. Ajoutons-y Jean Peyrelevade qui a dirigé UAP,

Suez et le Crédit lyonnais et qui s'inquiète également, dans son livre *Le Capitalisme total* (2005). Sujet d'inquiétude : un capitalisme cédant de plus en plus aux sirènes de la finance, qui ne recherche et n'accepte plus que des rendements forts et rapides, sans projet, sans investissements, en un mot, qui ne prépare pas son avenir. Risque pour les épargnants, les futurs retraités, risque d'être rejeté par l'opinion publique.

Le grief le plus important fait à l'état actuel de notre système est la recherche absolue, prioritaire de rendements conséquents et à court terme. Les détenteurs de capitaux se contentent difficilement de rendements inférieurs à 15 %, voire 20 % par an, qui sont des taux « explosifs » avec lesquels le capitalisme n'avait auparavant flirté qu'exceptionnellement, se contentant, la plupart du temps, de taux deux ou trois fois moins importants. Cette recherche de la rentabilité la plus forte risque de faire une victime de choix : la préparation de l'avenir, qui passe par des investissements lourds, notamment dans la recherche, dont la rentabilité ne peut être qu'aléatoire, du moins dans un premier temps. On sait désormais à quel point cette mise en garde était pertinente.

Après la crise des subprimes, le regretté Bernard Maris et Gilles Dostaler nous ont livré, sur le sujet, un redoutable petit ouvrage : *Capitalisme et pulsion de mort* (2009). Partant de la découverte que Keynes avait lu Freud et que régulièrement, dans son œuvre, il utilise des éléments de psychologie pour expliquer les errements du capitalisme, notamment financier, nos deux auteurs se lancent dans la critique d'un capitalisme englué dans une quête enfantine de l'argent et condamnant le monde à une fin effroyable. Entre « stade anal », Midas, Éros et Thanatos émerge une vision apocalyptique où

le capitalisme (si ce n'est l'économie de marché ou la bourgeoisie, on ne sait pas très bien) détruit le beau et la nature.

Alors, le capitalisme va-t-il se suicider ? C'est peu probable, on sait que depuis toujours il sort renforcé de ces crises. Mais certains économistes devraient y songer.

Travail ou capital : le partage de la richesse

La richesse est créée, tout le monde en convient, par les contributions conjuguées du capital et du travail. Elle doit être donc partagée entre ses deux créateurs, mais dans quelles proportions ? Voilà un problème de base auquel les économistes n'ont pas de réponse claire à donner.

Les analyses des grands penseurs du passé semblent toutes dépassées. De celle de Ricardo, qui voyait les salaires baisser inévitablement jusqu'à leur niveau de subsistance, à celle de Marx, qui considérait que le capital, en essayant d'accaparer le maximum de richesses, réduisait les salariés à la misère et condamnait le système lui-même. Les analyses de Keynes vantant les avantages d'une répartition favorable aux bas revenus semblent aujourd'hui bien désuètes, même si elles représentent encore la référence des partisans d'une distribution plus ample des richesses. Les autres économistes considèrent avec nonchalance que le marché, dans ce domaine comme dans d'autres, doit dicter sa loi. Le marché du travail fixe les niveaux des salaires, celui des capitaux fixe le niveau des profits. Mais aujourd'hui, le doute s'insinue.

Malgré l'incertitude statistique qui met en doute la pertinence des comparaisons des

différentes périodes, une évidence s'impose. Dans la période de l'après-guerre, la part des salaires a augmenté jusqu'à atteindre 67 % de la richesse créée à la fin des années 1970. Depuis le début des années 1980, elle ne cesse de décroître jusqu'à atteindre 59 % ou 57 % dans les années les plus récentes. Au-delà des chiffres, le fait que la part du capital augmente est confirmé par l'accroissement des inégalités, y compris entre salariés, certains accédant (sous forme de stock-options) à une part du profit du capital.

Les arguments tendant à prouver la légitimité de la priorité de l'un ou l'autre des facteurs de production dans le partage de la richesse sont simples : les partisans du capital le considèrent comme la source réelle de l'innovation, de la prise de risque, de la création de richesse et de l'emploi lui-même. C'est ce qu'on appelle l'économie de l'offre. Les autres défendent une position mi-éthique, mi-technique d'inspiration keynésienne : c'est la consommation qui tire l'offre, c'est elle qui fait la croissance. C'est l'économie de la demande.

Une autre analyse est possible, qui suggère de ne pas chercher d'explications économiques à ce phénomène. La nature du phénomène serait, comme c'est souvent le cas en économie, politique. André Gorz ou Alain Minc (né en 1949) ont, chacun à sa manière, souligné le fait qu'au moment où le partage se faisait au profit des salariés, il existait un rapport de force favorable à ces derniers. Alain Minc parle pour les années 1970 d'un « communisme salarial ». Gorz, de son côté, décrit ainsi cette période : « Les peuples et les entreprises étaient devenus alors ingouvernables, les marchés étaient saturés, les salaires explosaient, les profits s'effondraient [...]. L'argent n'était plus le roi, le capital n'était plus maître dans les usines ni les gouvernements maîtres de la rue » (*Le*

Il est évident qu'aujourd'hui la situation est bien différente. Le rapport de force s'est inversé. Au bout d'un quart de siècle de « révolution libérale » et de déroute du syndicalisme, le bras de fer tourne naturellement à l'avantage du capital et des entreprises. C'est ce que démontre Thomas Piketty dans *Le Capital* au xxie siècle.

Quelle place pour l'État ?

Si les récentes décennies semblent avoir enterré définitivement l'idée d'un État omniprésent dans l'économie, le problème de son rôle à venir est loin d'être réglé.

La crise des subprimes a montré qu'il était le dernier rempart contre les errements de la finance et les impasses du marché. L'État doit s'effacer, mais jusqu'à quel point ? Le temps semble avoir émoussé les propositions les plus extrêmes : plus personne ne veut d'un État tout-puissant, et peu nombreux sont désormais ceux qui considèrent que son effacement doit se prolonger significativement. Le problème n'est pas posé de manière frontale, mais il apparaît en filigrane de toute une série de questionnements : le problème de la pression fiscale, des services publics, de la protection sociale.

Deux optiques s'opposent : l'une voulant limiter l'État à son rôle d'arbitre du marché, chargé notamment de la réglementation de celui-ci et pourchassant tout abus et monopole ; l'autre voulant garder à l'État un rôle actif de défenseur de l'intérêt commun, de la solidarité et du pilotage de l'économie. L'Europe, qui s'est dirigée nettement vers le premier modèle, notamment par le démantèlement des monopoles publics,

énonce dans ses textes quelques soucis répondant à l'autre vision, mais de manière pour le moins vague. Il semble que le divorce entre les Français et l'Europe soit avant tout motivé par un décalage des points de vue sur ce sujet.

Ce qui exaspère les Français (et bien d'autres Européens du Sud), c'est l'image d'impuissance que donnent de plus en plus les États nationaux face à une Union européenne distante et coercitive. On semble bloqués au milieu du gué : nous avons abandonné nos traditions colbertistes d'un État vaillant et volontaire en échange d'un projet européen insaisissable. La médiocrité de la classe politique actuelle (hexagonale et européenne) n'arrange en rien les choses.

Pendant des décennies, nos gouvernants n'ont eu qu'une vision comptable de l'État. Face à l'urgence de certaines situations (pandémie, montée de la violence, école) ils se rendent compte brutalement qu'ils ont oublié l'État-stratège. L'État de demain n'est même pas un projet.

Le casse-tête du chômage

Le débat autour de ce sujet crucial oppose encore et toujours deux logiques diamétralement opposées. Pour les uns, le chômage est essentiellement dû au coût du travail et aux conditions contraignantes de l'emploi. Si le salaire ou les charges sociales baissaient, si les trente-cinq heures étaient abolies ou aménagées, les entreprises se feraient un plaisir d'embaucher pour le plus grand bénéfice de tous. Pour les autres, le chômage est dû encore et toujours à une demande insuffisante, à des salaires trop bas, à des entreprises timorées et frileuses.

Il y a vingt ans, on en était déjà là.

Aujourd'hui, l'analyse libérale étend sa prééminence mais, concrètement, les conditions de travail et de rémunération ont du mal à changer. Les forces politiques, y compris d'inspiration libérale, n'ont guère envie de s'opposer à une opinion publique qui ne veut pas qu'on touche ni aux trente-cinq heures, ni au système de sécurité sociale et surtout pas au smic. Dès lors, c'est le chômage qui joue en France le rôle de régulateur, de variable d'ajustement. Dans d'autres pays, ce sont les salaires et la protection sociale qui jouent ce rôle.

Ainsi, de gauche et de droite, on se livre à un bricolage incessant, visant à ménager la chèvre et le chou : on fait dans le « traitement social » du chômage. On le masque, on le déguise, on essaie, avec de plus en plus de difficultés, de le rendre indolore, tout en lançant des plans ambitieux prétendant apporter une « solution économique » au problème, qui ne vont pas plus loin que la mise en œuvre de formes atypiques de travail : stages non rémunérés, contrats à durée déterminée, intérim. Dès lors, le doute s'insinue que le problème de fond serait, comme l'avancent certains, non celui de l'emploi mais du travail. L'emploi est nécessaire aux gens pour vivre, pour s'épanouir, pour trouver une place dans la société. Le travail, lui, n'a de sens que comme source de création de richesse.



À retenir

Le travail a connu des bouleversements majeurs aux cours des dernières décennies. Les progrès techniques extraordinaires accomplis ont économisé massivement du travail. Ce travail que les Trente Glorieuses et leur modèle de richesse partagée ont rendu cher, les entreprises n'ont cessé de l'éliminer,

de le réduire, tout en le rendant terriblement efficace. C'est la loi fondamentale de l'économie. Le seul travail « désirable » pour les entreprises est celui qui, quel que soit son coût, crée de la plus-value. Or ce travail réellement enrichissant et irremplaçable a une caractéristique incontournable : il est très qualifié. Il peut se décliner en trois axes principaux :

•

L'organisation, qui permet de baisser les coûts et notamment d'économiser du travail ;

•

La création, qui invente de nouveaux produits, de nouveaux services ;

•

La communication, qui permet de donner de la valeur aux biens et aux services.

Le travail strictement productif est dévalorisé parce qu'il est facilement remplaçable par la machine ou par un travail délocalisé. Ce travail sans qualification n'est intéressant qu'à des prix cassés.

Le problème du chômage n'est donc pas le problème technique des conditions de l'emploi, mais le problème, ô combien plus complexe, de la nature du travail et de sa finalité. Le travail n'a qu'un seul sens en économie : créer des richesses. S'il coûte plus cher qu'il ne rapporte, on s'en passe. Ainsi, les deux types de chômeurs qu'on a en France (le junior sans qualification et le senior avec une qualification démodée) ne peuvent trouver d'emploi qu'à des salaires proportionnels à leur utilité pour les entreprises. C'est ce que les entreprises réclament à cor et à cri.

La société française actuelle est le produit de

trente ans de travail fordiste. Aujourd'hui, le fordisme est dépassé non seulement comme mode de production mais également comme mode de répartition des richesses. Les ouvriers à la chaîne, leurs enfants et les « cols-blancs » qui les encadraient n'ont plus leur place dans une économie postfordiste. Dès lors, il n'y a guère que deux solutions : soit on enclenche un processus de requalification, de formation, qui ne peut être que long et difficile, soit on opte pour une solution à l'anglo-saxonne, et on met en place un cadre légal permettant de créer 3 millions d'emplois de garçons de café et de livreurs de pizzas.

DANS CE CHAPITRE

Des entrepreneurs de génie

•

Des hommes politiques courageux et visionnaires

•

Une femme qui a changé le cours de l'histoire

Chapitre 15

Dix hommes en action

Où il est dit que l'économie échappe à la maîtrise des hommes. Nous présentons ici l'action de dix hommes décisifs dans des moments décisifs. Peut-être des tournants de l'histoire. Au niveau des entreprises comme au niveau des États.

Stephenson et la rocket

Angleterre, début du XIX^e siècle. La grande mutation industrielle est en mouvement. Les campagnes ont décuplé leurs capacités de production, les villes se couvrent d'ateliers et des entrailles de la terre l'on extrait des milliers de tonnes de charbon, cet or noir avec lequel on fait tourner les machines à vapeur qui ont envahi le pays. Un problème crucial se pose : celui du transport, pour le charbon lui-même, mais aussi pour les minerais de fer, pour les hommes et les marchandises qui ont entamé, comme disait Marx, leur « immense

accumulation ». Pour le moment, on a tout misé sur le transport par voie d'eau. La morphologie du pays permet d'exploiter le cabotage et l'on a creusé des canaux partout où c'était possible. Mais c'est insuffisant. Dans les mines, on a déjà mis au point des systèmes de rails et de chariots tirés par des hommes ou des chevaux. On pourrait étendre cette technique à d'autres formes de transport mais le problème de la traction de charges très lourdes se pose. L'idée qui semble s'imposer est de construire des voies de chemin de fer le long desquelles on planterait des machines à vapeur tractant à l'aide de câbles les wagons.

Mais Stephenson (1781-1848) a une autre idée : mettre la machine à vapeur sur les rails, la rendre « auto-mobile ». Stephenson est, justement, un autodidacte. Il travaille dans la conception et l'entretien de machines à vapeur, mais comme il sait que ses connaissances sont limitées il a fait faire à son fils des études d'ingénieur. C'est avec son aide qu'il va se lancer dans l'aventure de la locomotive. Les débuts sont catastrophiques car la concurrence est rude et capable des coups les plus bas. C'est avec la fameuse locomotive Rocket que les inventeurs passeront à la postérité, remportant haut la main le concours de locomotives de Rainhill. Ils relèvent ensuite un défi à priori impossible, avec la construction de la première ligne commerciale de chemin de fer entre Liverpool et Manchester, qui traversait une zone marécageuse, en faisant passer les rails sur une structure utilisant la végétation locale. Là où personne ne pouvait passer, le train passera. La grande aventure du rail peut commencer.

Keynes à Bretton Woods

John Maynard Keynes (1883-1946) est à Bretton Woods en juillet 1944, à la conférence internationale devant régler les problèmes monétaires internationaux pour l'après-guerre qui se profile. Keynes a probablement en tête les conférences lamentables du premier après-guerre, comme celle qui a abouti au traité de Versailles qu'il n'a eu de cesse de critiquer, pour le poids excessif qu'il faisait peser sur l'Allemagne ; ou encore la conférence de Gênes, en 1922, qui n'a réussi à mettre sur pied qu'un non-système monétaire qui porte sa part de responsabilité dans le déclenchement de la crise de 1929.

En arrivant à Bretton Woods, Keynes sait que son plan sur le futur système monétaire international ne sera pas adopté. Les Américains, maîtres du jeu, ne veulent ni de la monnaie internationale, le bancor, ni de la Clearing Union, une sorte de banque centrale mondiale, qu'il a imaginés. La conférence n'est d'ailleurs qu'une façade où les représentants de quelques dizaines de pays ne sont là que pour entériner des décisions déjà prises à Washington. Pourtant, Keynes se bat. Le plan américain, porté par White, est plein de dangers. Faire de la monnaie d'un pays la monnaie internationale est risqué, ne pas prévoir un système de changes fiables est dément et les Américains ne connaissent rien en économie. Alors, Keynes se démène, se dépense sans compter pour amener les Américains à amender leur projet.

Il sortira de la conférence physiquement et mentalement épuisé. Mais au moins aura-t-il rendu le système mis en place viable, notamment par l'établissement du système des parités fixes et la création du FMI. Le système tiendra trente ans. Trente ans de stabilité monétaire et de prospérité.

De Gaulle et l'or de l'Amérique

Conseillé par l'incontournable Jacques Rueff, le général de Gaulle (1890-1970) était attaché à l'idée qu'un grand pays devait avoir des réserves aurifères conséquentes et était partisan du retour du franc à l'étalon-or.

Dans le système de Bretton Woods, seuls les États-Unis avaient une monnaie convertible en or, les autres devaient se contenter de détenir des dollars censés être « *as good as gold* ». La France des années 1960 a un commerce extérieur prospère et a accumulé des excédents. En dollars. Le dollar est convertible en or ? Qu'à cela ne tienne, de Gaulle demande la conversion des dollars français en or. D'autres pays suivent. L'Amérique est outrée mais doit s'exécuter. La France vendra ses dollars aux États-Unis au cours officiel de 35 dollars l'once. En 1971, peu de temps après la mort de de Gaulle, Richard Nixon, confronté à une demande massive et continue de conversions de dollars en or, annonce au monde stupéfait que le dollar est désormais inconvertible. « Le dollar est notre monnaie et votre problème », comme le disait le secrétaire d'État au Trésor John Conally.

Depuis, le métal jaune n'a cessé de grimper. L'once que de Gaulle a achetée 35 dollars en valait 1330 en 2010. (Même en tenant compte d'une inflation cumulée de quelque 730 %, 35 dollars de 1965 doivent faire quelque 220 euros actuels). Peut-être moins avisé, Sarkozy en aurait vendu plus de 500 tonnes à partir de 2004, alors que le cours de l'or était d'environ 400 dollars l'once.

Pompidou à Grenelle

La tourmente de Mai 68 bat son plein. Le pays est bloqué par le plus massif mouvement de grèves de son histoire, et tous les soirs, au Quartier latin, on joue au « grand soir », et chaque nuit semble pouvoir être la dernière du régime. De Gaulle a atteint en ce mois de mai son niveau d'incompétence. Il craint un coup d'État communiste et il est furieux contre ses ministres (Pompidou, 1911-1974, en tête) qui ont laissé s'installer « la chienlit » et refusent d'utiliser la manière forte pour ramener le calme, notamment dans les universités.

Mais Pompidou n'est pas un militaire, il est un homme de culture à l'écoute de son temps. Avec le préfet Grimaud et les leaders étudiants, il a établi une sorte de *gentlemen's agreement* : les pavés et la matraque oui, les fusils non. Chacun a respecté soigneusement la ligne rouge : pas de sang, pas de morts. Reste à régler le problème des ouvriers. Pompidou sait que les syndicats, CGT communiste en tête, ne veulent absolument pas que le mouvement dégénère en révolution ni même en crise du régime. Mitterrand en fera d'ailleurs les frais après son faux pas de Charléty. Il faut donc donner aux syndicats un bon argument pour convaincre les ouvriers que la fête est finie et qu'il faut remettre les usines en marche. Il faut lâcher un gros morceau. Mais il faut aussi faire comprendre au patronat que le moment est venu de faire des sacrifices.

Pompidou a alors une idée, mais qui risque fort d'en faire s'étrangler plus d'un : une augmentation massive du smig (salaire minimum interprofessionnel garanti), 30 % au moins, un truc à vous dégoûter de la révolution. Le patronat était-il aux abois ou avait-il déjà en tête une manière de récupérer cette hausse ? Toujours est il que « le » Grenelle va s'achever par une hausse de 35 % du smig et de 10 % des salaires et la

reconnaissance de la présence syndicale dans les entreprises. Après ça, comme le chante Claude Nougaro, « chacun est rentré chez son automobile ».

Thatcher et les mineurs

Lorsque Margaret Thatcher (née en 1925) arrive au pouvoir en 1979, on se gausse de cette fille de boutiquier à l'allure étriquée essayant de parler comme une dame de la haute société. Cette femme a, en plus, une ambition folle : elle veut démanteler le vieil État providence dans le pays même où il a été inventé, diminuer le nombre de fonctionnaires, faire baisser les salaires, enlever aux syndicats les privilèges qu'ils ont acquis de haute lutte comme le « *closed shop* », le monopole de l'embauche dans certains secteurs.

La grève de 1984-1985 qui oppose les mineurs au gouvernement est une des plus longues de l'histoire. Margaret Thatcher et son gouvernement déploient une rudesse sans pareil dans ce conflit. La grève est déclarée illégale, les mineurs sont taxés d'« ennemis de l'intérieur » et leur leader, Arthur Scargill, de démagogue irresponsable. L'armée et la police se heurtent au piquet de grève et escortent les non grévistes. Pas moins de 20000 blessés et six morts. Mais Margaret tient, elle ne cédera jamais, coûte que coûte. Elle tient comme lors de la grève de la faim de Bobby Sands, un militant de l'IRA (Irish republican army), qui en mourra en 1981. Commentaire de Thatcher : « M. Sands était un criminel condamné. Il a choisi de s'enlever la vie. C'est un choix que son organisation n'a pas donné à beaucoup de ses victimes. » Elle tient, comme lors de l'invasion des îles Malouines en 1982 par l'Argentine, à laquelle elle répondra par une guerre rapide et

victorieuse.

En définitive, la grève se conclut par la défaite non seulement des mineurs qui n'ont rien obtenu, mais par celle du syndicalisme britannique qui sort du conflit en lambeaux et par la métamorphose du Parti travailliste, définitivement détourné de toute forme de radicalité. M^{me} Thatcher est définitivement « la dame de fer ». Elle a écrasé le mouvement syndical le plus fort d'Europe, elle a enterré l'État providence là même où il était né. L'épithaphe sera gravée par le *Financial Times* du 25 septembre 1985 tirant les enseignements de la grève : « La philosophie, c'est le marché et le marché est la philosophie. »

Bezos : la fortune est un long fleuve tranquille

Lorsque Jeff Bezos (né en 1964) dut choisir un nom pour « la plus grande librairie du monde », il opta pour Amazon, le nom du fleuve au débit le plus puissant sur terre. Depuis sa création (1995) et son introduction en Bourse (1997), l'entreprise du petit génie d'Albuquerque renverse tout sur son passage : devenue une entreprise de commerce en ligne « totale » (« *everything store* », comme l'indique le logo qui, d'un sourire, va de A à Z), Amazon est devenue un monstre planétaire du commerce en ligne. La pandémie a été la cerise sur un gâteau déjà énorme.

Mais Bezos est un homme assoiffé de défis : de la tablette de lecture (Kindle) au tourisme spatial (Blue Origin) au *cloud computing* (AWS), en passant par les magasins sans caisses, l'intelligence artificielle et la télévision (Prime Video), il s'attaque avec agressivité à toute sorte d'activité. Le résultat est on ne

peut plus probant. Amazon a dépassé le cap des 1 500 milliards de dollars de capitalisation boursière en 2020. La même année, Jeff Bezos est devenu, selon Forbes, l'homme le plus riche du monde (177 milliards de dollars).

Y aurait-il une ombre au tableau ? Il y en a une, qui fait régulièrement les titres des médias du monde entier : ce sont les conditions de travail dans les entrepôts ultramodernes de l'entreprise. Assistés, si ce n'est contrôlés, par une armada de robots, les opérateurs sont soumis à un impératif permanent de productivité. Même les licenciements sont automatisés. Un rapport de 2018 sur l'entrepôt de Montélimar révèle que 74 % des salariés ressentent des douleurs physiques dues à leur travail, et 70 % ont déclaré être en état de stress au travail.

La réponse de l'entreprise aux critiques a été consternante : on a créé l'AmaZen, une sorte de cabine téléphonique avec deux plantes vertes et un écran pour aider les employés à méditer et à gérer leur malaise.

À l'annonce du voyage de Jeff Bezos dans l'espace, plusieurs pétitions ont circulé sur Internet demandant... qu'il y reste.

La Chine, c'est Deng

Pour un Occidental, les dirigeants chinois se ressemblent tous. Ce n'est pas au sein du Parti communiste chinois qu'on cultive l'originalité et l'extroversion. Diriger un milliard et demi d'hommes, c'est une affaire sérieuse. Des dirigeants chinois, on connaît le pragmatisme, la ruse et la finesse. L'histoire retiendra sans doute le rôle des présidents Hu Jintao et Xi Jinping. Car, en toute discrétion, ils sont les acteurs d'une révolution majeure de notre époque. Mais le père fondateur de cette révolution chinoise, son véritable

initiateur fut Deng Xiaoping (1904-1997).

Dès 1962, alors qu'il essayait de limiter les dégâts du Grand Bond en avant de Mao, (collectivisation forcée des campagnes qui avait provoqué une véritable famine), Deng Xiaoping lance la fameuse phrase : « Qu'importe qu'un chat soit noir ou gris, l'important c'est qu'il attrape des souris. » Ce qui, en chinois, signifie que le meilleur mode de production est le plus efficace et non celui qui respecte le dogme communiste. Écarté du pouvoir pendant la « révolution culturelle » avec laquelle Mao rétablit son pouvoir vacillant, il revient en grâce après des excuses faites au Grand Timonier. À partir de la mort de celui-ci, en 1976, Deng commence une prudente mais opiniâtre escalade du pouvoir. Après avoir écarté l'héritier officiel de Mao, Hua Guofeng, et éliminé la redoutable « bande des quatre », tenants du dogme maoïste, Deng devient l'homme fort du régime. Et, à partir de là, pas à pas, il change la Chine et le monde. Ouverture vers l'Occident, création de zones franches, puis introduction du marché et de la propriété privée.

Sa pensée la plus profonde est « un pays, deux systèmes » prononcée à propos d'une hypothétique intégration de Taiwan dans la Chine communiste, puis réutilisée lors du retour de Hong Kong et de Macao à la Chine. Elle est surtout le slogan d'un pays qui fait cohabiter capitalisme et communisme dans la plus pure tradition orientale du yin et du yang, et qui, grâce à ce système, est devenue la deuxième économie mondiale.

Be bop a Lula

Élu en 2002 à la présidence du Brésil, Inacio Lula da Silva (né en 1945) a conduit le Brésil pendant deux mandats présidentiels très rock

and roll. Issu d'un milieu pauvre et du syndicalisme ouvrier, il a représenté les espoirs de millions de Brésiliens délaissés par la politique de leur pays. C'est d'eux que s'est d'abord préoccupé Lula. Lutte contre la faim, augmentation du salaire minimum, aide aux familles les plus pauvres, subordonnée à la scolarisation des enfants (*bolsa familia*), aide aux étudiants et aux régions défavorisées. Lula réussit en même temps à amadouer les milieux d'affaires en menant une politique qui les favorise. Par ailleurs, 200 milliards de dollars sont investis dans la modernisation des infrastructures.

Les résultats sont spectaculaires à plus d'un titre. Le Brésil devient la huitième puissance mondiale, Il est désormais premier exportateur mondial de sucre, soja, tabac, jus d'orange, bœuf. Ses grandes entreprises assument une dimension mondiale, comme Petrobras (pétrole), Vale (fer) ou Embraer (troisième producteur mondial d'avions); plus de 20 millions de Brésiliens sont sortis de la pauvreté extrême. Lula pourra même se permettre de dire que, vue du Brésil, « la crise n'aura été qu'une vaguelette », et, pour couronner le tout, le Brésil obtient l'organisation de la Coupe du monde de football 2014 et des Jeux olympiques de 2016.

Le Brésil gagne ainsi les galons de grande puissance, au sein des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud). Acteur incontournable du G20, il devient même intermédiaire privilégié dans des affaires diplomatiques délicates tout en tenant tête à plus d'une occasion aux États-Unis.

Bien sûr, tout n'est pas rose dans le bilan d'Ignacio. Que lui reproche-t-on ? L'« oubli » du problème écologique (déforestation, OGM, avec, tout de même, 46 % de l'énergie fournie par des sources renouvelables), l'« oubli » de la réforme

agraire et une attitude peut-être trop conciliante vis-à-vis des grandes entreprises, notamment multinationales. Mais qu'importe. Le président quitte le pouvoir avec 75 % d'opinions favorables. Même après sa condamnation et son emprisonnement pour corruption (2018), il est resté étonnamment populaire. Les Brésiliens dansent avec Lula.

Les iJobs de Steve

S'il est un homme dont l'histoire se confond avec celle d'une entreprise, et de son succès planétaire, c'est bien Steve Jobs, fondateur et animateur d'Apple, l'entreprise phare de la Silicon Valley.

Fondateur avec Steve Wozniak de la marque à la pomme, en 1976, éjecté en 1985, il revient chez Apple en 1996 (et en devient P-DG en 2000) après un intermède qui a fait de lui, à travers la création d'une entreprise d'animation (Pixar), le premier actionnaire individuel de Disney.

À partir de 1997 Steve Jobs accumule les coups de génie : l'iPod, premier baladeur à disque dur, l'iMac, le MacBook, l'iPhone et l'iPad. Tous ces joujoux ont un point commun qu'on pourrait appeler la *Jobs touch* : une esthétique sobre et élégante (due au designer Jonathan Ive), une utilisation simple et intuitive, un fonctionnement sans faille. Ils se vendent comme des petits pains et propulsent Apple dans une ascension ahurissante. Le chiffre d'affaires dépasse les 65 milliards de dollars en 2010, puis 156 milliards en 2012. Avec le système iTunes, Apple devient même premier vendeur de musique des États-Unis. Son talent d'innovateur, Jobs le démontre aussi au cours des séances de présentation des nouveaux produits devenues de véritables messes de célébration de la technologie, suivies à travers le monde grâce à Internet.

L'action Apple avait doublé lors de son retour (à 26 dollars), elle a grimpé allégrement jusqu'à 320 dollars, fin 2010, et a dépassé les 700 dollars en 2012. Mais l'homme était malade et, après avoir subi une greffe du foie, il meurt en octobre 2011, laissant Apple à l'apogée de la réussite. Et quelle réussite : elle a été tout simplement la première entreprise américaine à franchir le cap des 1 000 milliards de dollars de capitalisation boursière.

George Soros, le milliardaire décalé

« Le bon bolchevik est celui qui, l'oreille collée au sol, entend l'herbe pousser. » cette jolie définition de Lénine s'applique parfaitement aux spéculateurs qui doivent en permanence être capables de percevoir les moindres frémissements de l'économie et anticiper. S'il en est un qui est passé maître dans cet art délicat, c'est bien George Soros (né en 1930), le milliardaire, hongrois d'origine, à la tête d'un des *hedge funds* les plus puissants et connus.

Son coup de génie, il le réalise en 1992 lorsque la livre est ancrée au SME avec un taux de change que Soros juge trop élevé. La livre ne pourra pas tenir. Il spéculé donc à la baisse sur la monnaie britannique. Malgré les efforts désespérés de la Banque centrale qui dépense des milliards pour soutenir la livre, elle doit être, à la fin, dévaluée. Soros gagne 1 milliard de dollars. Depuis, George Soros s'est surtout fait une réputation de pourfendeur du système qui le fait prospérer, y compris de manière douteuse selon certains. Entre une spéculation et une autre (certaines réussies, d'autres perdues), Soros multiplie les interventions pour mettre en garde contre les

erements de la finance et des marchés dérégulés. Partisan de la taxation des transactions financières internationales, il prévient à plusieurs reprises l'UE des menaces qui pèsent sur l'euro et soutient la création d'eurobonds par la BCE, seule manière de stabiliser la monnaie européenne. Cela ne l'empêcherait pas, selon le *Wall Street Journal* (26 février 2010), de spéculer contre l'euro.

Soros s'est également fait remarquer par une activité philanthropique débordante et des engagements tous azimuts ; des aides aux étudiants noirs d'Afrique du Sud ou à Human Rights Watch, à l'aide aux migrants, en passant par le financement de la campagne d'Obama. Le dernier acte de cette générosité militante est un somptueux cadeau fait à la science économique elle-même. Un cadeau de naissance de 50 millions déposés dans le berceau de l'Institute for New Economic Thinking (INET) créé en avril 2010 au King's College de Cambridge, lieu emblématique de la tradition keynésienne.

Parmi les membres fondateurs de l'INET figurent pas moins de quatre prix Nobel (George Akerlof, Sir James Mirrlees, A. Michael Spence, Joseph Stiglitz) et une myriade d'économistes de premier plan (Duncan Foley, Thomas Ferguson, Roman Frydman, Ian Goldin, Anatole Kaletsky, Axel Leijonhufvud, Ken Rogoff, etc.). Leur objectif : promouvoir un renouveau de la pensée économique pour qu'elle se libère des dogmes de l'efficience et de la rationalité du marché, marché financier en tête.

Un tel homme ne peut pas plaire à tout le monde. Des politiciens souverainistes comme son compatriote Viktor Orbán ou l'italien Matteo Salvini en ont fait leur ennemi n° 1. La raison ? Soros et son réseau de fondations (*Open Society Foundations*) serait à la tête d'un complot visant à faire rentrer en

Europe 1 million de migrants par an...

DANS CE CHAPITRE

Des ouvrages classiques incontournables

•

Des essais de francs-tireurs de la pensée

•

Des analyses et des enquêtes percutantes

Chapitre 16

Dix conseils de lecture

Les économistes ont beaucoup écrit et tout n'est pas forcément ni facile à lire ni utile. Nous ne conseillerons pas à notre pire ennemi la lecture de *La Théorie générale* de Keynes qui, tout en étant un excellent ouvrage, est un cauchemar pour celui qui s'y aventure. Les ouvrages suivants, du grand classique au document de circonstance, offrent un excellent rapport utilité/plaisir. Statistiquement, on a plus de chance de s'enrichir en les lisant qu'en jouant au Loto.

Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776

Au commencement était Adam. C'est avec la *Richesse des nations* que commence l'aventure de l'économie moderne. Publié en 1776, année

de l'indépendance des États-Unis, tout un symbole.

Livre premier, chapitre premier : on entre dans le sujet de plain-pied : la division du travail avec le céléberrime exemple de la manufacture d'épingles, qui montre comment la division du travail décuple la puissance productive de l'homme. Cette même division du travail, prolongée au-delà des frontières deviendra le dogme absolu du libre-échange, avec une critique cinglante que Smith lance contre tout ce que la pensée économique (balbutiante, pense-t-on) avait produit jusque-là d'éloges du protectionnisme. Et puis, bien sûr, la fameuse, l'incontournable « main invisible ».

Mais l'œuvre de Smith a subi les outrages que subissent les classiques : on les invoque plus qu'on les lit. En le lisant, on trouvera à loisir des passages d'une *curieuse* actualité, ainsi « le progrès des dettes énormes qui écrasent à présent toutes les grandes nations de l'Europe et qui probablement les ruineront toutes à la longue... ». On trouvera aussi des failles importantes, comme la théorie de la valeur-travail abandonnée par les propres disciples de Smith. Ou encore le fait de considérer les services comme improductifs. D'ailleurs, la critique de l'État vient, elle, probablement de cette idée réellement dépassée. On comprend que l'État « finance des improductifs » comme l'armée, mais mettre dans le même sac les serviteurs de l'État et « les ecclésiastiques, les comédiens, les bouffons », n'est pas très prudent, même si cela fait sourire.

Un dernier point : Smith a passé les treize dernières années de sa vie comme « commissaire de Sa Majesté aux douanes d'Écosse » à une époque où le libre-échange était encore une utopie. Drôle de destin pour un ennemi de l'État et du protectionnisme.

Karl Marx, *Le Capital*, 1867

Ah, *Le Capital* ! Voilà un livre qui aura marqué son temps. *Must* absolu pendant si longtemps, totalement oublié depuis et redécouvert à chaque crise du capitalisme. Des générations d'économistes, philosophes et sociologues l'ont lu en large et en travers, essayant de décrypter ses méandres, incapables de se sortir de ses contradictions. Un livre-fleuve à jamais inachevé dont on ne connaît généralement que le premier livre (sur quatre). Des concepts à damner la logique : travail mort, travail vivant, péréquation des taux de profit, baisse tendancielle du taux de profit...

Que faut-il en garder ? La première partie sur la marchandise, et cette première phrase : « Les pays où règne le mode de production se présente comme une *immense accumulation de marchandises...* » Qui dit mieux ? Sommes-nous sortis de cette immense accumulation ? Ou, plus loin : « Si nous produisions comme des hommes libres, nos productions seraient comme autant de miroirs tendus les uns vers les autres... » Belle mise en abîme. Que garder entre les deux ? Le chapitre sur le fétichisme de la marchandise. Plus que jamais d'actualité. Cette marchandise si pleine de « subtilités métaphysiques »... Et les passages si actuels également sur le travail « remplacé, opprimé, rendu inutile ». Et, bien évidemment, les passages sur le chômage « armée de réserve du capital », aujourd'hui plus nombreuse que jamais.

Mais où est-ce que le bât blesse ? Peut-être une erreur fondamentale, irrécupérable : dire que la seule source de la valeur est le travail. Voilà une idée que Marx partage avec les autres « classiques » (oui, Marx est bien un économiste classique !) Smith et Ricardo. Si cette idée a été abandonnée dès le XIX^e siècle

par la plupart des économistes, ce n'est pas seulement parce qu'elle contient des sous-entendus politiques scabreux (une vieille chanson révolutionnaire espagnole se demande « si ces terres appartiennent au maître, pourquoi on ne l'a jamais vu travailler dans les champs ? »). C'est que personne n'a réussi à calculer le prix en partant de la valeur-travail. Il y en a qui ont essayé... Dire que le travail est l'origine unique de la valeur, c'est de la métaphysique et Marx est peut-être trop philosophe pour être (totalement) bon économiste...

Toujours est-il que Marx est le premier à avoir posé le problème de la dynamique du capitalisme et d'en avoir ébauché une logique : « Accumulez, accumulez... C'est la loi et les prophètes. » Dans ce domaine, la leçon tient toujours.

John Steinbeck, *Les Raisins de la colère* , 1939

Pour comprendre l'économie, il faut lire des livres d'économie, mais pour comprendre l'impact de l'économie sur la vie des gens, il vaut mieux laisser la parole à de vrais écrivains. On a beaucoup écrit sur la crise de 1929, mais rien ne vaut cet immense roman du prix Nobel John Steinbeck. Probablement le meilleur livre qu'on ait écrit sur la pire des crises économiques. La spéculation, la faillite des banques, on connaît. Dans la vie de beaucoup d'Américains, la crise de 1929, c'est un shérif qui vient un matin vous mettre dehors de chez vous et un bulldozer qui, immédiatement après, rase votre ferme. Pour être sûr que personne ne la squatte. Alors, vous chargez ce que vous pouvez dans votre Ford T et vous partez. Direction la Californie. Il paraît que,

là-bas, il y a du travail. Commence alors la quête de la Terre promise. Une allégorie de l'Amérique de toujours.

Lorsque la Californie, si chère à John Steinbeck, est atteinte, les héros croient arriver dans le jardin d'Éden. Mais le pire les attend. « Un crime si monstrueux qu'il dépasse l'entendement. » Les économistes appellent ça « la déflation ». La baisse des prix combinée à la baisse des salaires. Les productions colossales des États-Unis ne se vendent pas par manque de pouvoir d'achat ; pour éviter que les prix ne baissent encore, et alors que des millions d'hommes n'ont rien à manger, « on brûle du café dans les chaudières. On brûle le maïs pour se chauffer [...] On jette les pommes de terre dans les rivières [...] On saigne les cochons et on les enterre [...] On asperge des montagnes d'oranges de pétrole ». « Dans l'âme des gens, les raisins de la colère se gonflent et mûrissent, annonçant les vendanges prochaines. »

Milton Friedman, *Capitalisme et liberté*, 1962

Voici probablement l'ouvrage qui aura le plus façonné le monde au cours du demi-siècle qui nous sépare de sa publication. Ce manifeste du libéralisme a inspiré directement les tenants de la « révolution conservatrice », Thatcher et Reagan, et la majorité des gouvernants qui les ont suivis, ceux de l'Europe actuelle comme ceux des pays issus de l'effondrement du communisme. Bon nombre des idées contenues dans ce livre ont déjà été appliquées : la priorité à la lutte contre l'inflation, l'effacement de l'État, les changes flottants, etc. Il reste un doute sur les politiques monétaires suivies depuis 1979 au

nom des principes friedmaniens mais pas forcément en respectant la philosophie et les modalités. C'est le cas notamment pour la politique monétaire de Greenspan...

Ce livre reste une source d'inspiration pour ceux qui pensent que le véritable libéralisme reste à construire. Deux exemples : la *flat tax* et l'enseignement privé.

La *flat tax* (« taxe plate ») est l'idée d'un impôt sur le revenu proportionnel et non progressif comme c'est le cas actuellement. L'avantage serait d'avoir une assiette élargie et de ne pas provoquer cette « spoliation » des hauts revenus qui est la bête noire des libéraux.

Ajoutons l'idée, à première vue bien peu libérale, d'un impôt négatif. Une subvention sans conditions, qui serait versée aux plus démunis...

Quant à l'enseignement, Friedman préconise que l'État fournisse à chaque famille un « allocation enseignement » qui devrait permettre à chacun d'offrir à ses enfants une éducation satisfaisante. En contrepartie, l'État n'aurait plus à gérer de mammouths... puisque l'enseignement devrait être réservé au secteur privé...

On peut bien évidemment trouver expéditifs certains jugements, comme celui-ci : « Les grandes avancées de la civilisation, que ce soit dans l'architecture ou dans la peinture, la science ou la littérature, l'industrie ou l'agriculture, ne sont jamais nées de l'intervention d'un gouvernement centralisé. » Dans un pays jacobin comme la France, on peut en douter.

Guy Debord, *La Société du*

spectacle , 1967

Guy Debord déchaîne les passions. On aime ou on déteste mais il serait malvenu de l'ignorer. D'autant plus qu'il n'est pas facile à lire. Il faut dire que Debord est un coquin. Celui qui fut un des inspireurs de Mai 68, ce soi-disant « docteur en rien », admirateur de Hegel et Clausewitz, n'est pas seulement un fieffé logicien. C'est surtout un amateur d'énigmes et de *détournements*. Une méthode (dont se nourrissent désormais nos comiques) qui consiste à reprendre une phrase, ou une image, et à la retourner contre son auteur. (À la manière de Marx qui avait répondu au livre *Philosophie de la misère* de Proudhon par *Misère de la philosophie*.) Ainsi, le livre est tendu de chausse-trappes, de rappels, de clins d'œil qui en rendent souvent la lecture délicate. Debord est un intellectuel qui ne ménage guère ceux qui le lisent. Mais comme il dit (ailleurs) : « Rien d'important ne s'est communiqué en ménageant un public, fût-il composé des contemporains de Périclès. »

L'idée de base est celle qui transparaît dans le titre : « une société dont la richesse se présente comme une immense accumulation de spectacles » (cf. Marx). Le spectacle qui est « le capital à un tel degré d'accumulation qu'il devient image ».

Peu de choses ont échappé à Debord : la mondialisation, les banlieues (« une architecture nouvelle, pour la première fois destinée aux pauvres, dont la misère formelle dérive tout autant de sa destination que des conditions de sa production »), la prétention de certains de proclamer « la fin de l'histoire ». La publicité (et la politique) : « Chaque nouveau mensonge est l'aveu du mensonge précédent »... Les « vedettes », bien sûr, y compris les vedettes « révoltées » par le système (« l'insatisfaction elle-même

est devenue une marchandise »). La désinformation et ses techniques sophistiquées (« dans un monde réellement renversé le vrai est un moment du faux »). N'oublions pas que Debord, qui se déclarait ennemi irréductible du capitalisme, n'a jamais fait la moindre concession au « socialisme réel » des pays de l'Est, au même moment où certains futurs « nouveaux philosophes » rêvaient de Mao et de « révolution culturelle ».

Debord est surtout un immense écrivain. Alors que d'autres pratiquent la « négation du style » comme M. Jourdain faisait de la prose, Debord est le maître du « style de la négation » contre « l'ignominie de cette époque ».

John Kenneth Galbraith, *Une brève histoire de l'euphorie financière*, 1992

Un petit livre, presque un long article, fait pour être lu et compris, non une théorie fumeuse pour gagner un prix Nobel que J. K. Galbraith n'a jamais eu. Galbraith ? Un économiste pour non-économistes, comme disaient, méprisants, ses collègues académiques. Que Galbraith ait été un grand économiste ne fait aucun doute. Qu'il écrive de manière accessible est une qualité rare dans une discipline qui cultive la cryptographie et l'opacité. Surtout dans le domaine de la finance. Et ce sont des folies de la finance dont il s'agit.

Une longue histoire qui commence avec la « tulipomanie » dans la Hollande du ^{xvii}e siècle et qui s'achève dans les années 1980 avec les premières crises de la financiarisation à outrance. Il manque les

crises plus récentes ; mais quelle leçon ! Galbraith explore les mécanismes des booms financiers et des krachs qui inévitablement s'ensuivent. Il en tire les enseignements et décrypte une mécanique toujours identique que les expériences (et les théories) récentes n'ont fait que confirmer. Le gain qui fait perdre tout discernement, l'amnésie des marchés qui à chaque boom oublie que « les arbres ne montent pas jusqu'au ciel », l'inévitable amnistie dont profite le marché après chaque krach, le chapeau étant toujours porté par des hommes et non par le système. Le livre est ponctué d'une série de maximes savoureuses que chacun devrait garder en mémoire : « Le monde de la finance acclame encore et toujours l'invention de la roue, souvent dans une version plus instable. »

L'invention de la roue, c'est l'effet de levier. Gagner plus en engageant une somme donnée. Le crédit est ce qui fait tourner la roue. Avec les subprimes et les produits dérivés, la roue (et la tête de certains) s'est mise à tourner à une vitesse folle. Mais attention : « Le génie financier précède la chute », et l'on devrait éviter de croire que l'intelligence des hommes se mesure à l'argent qu'ils vous promettent de vous faire gagner, car « les sots sont tôt ou tard séparés de leur argent ». Seul remède, « associer l'optimisme trop affiché à l'imbécillité probable ».

Viviane Forrester, *L'Horreur économique* , 1996

Ceux qui écrivent savent que le plus dur, dans un livre, c'est de trouver le titre. Viviane Forrester a eu une véritable illumination en trouvant celui-ci chez Rimbaud, excusez du peu. L'ouvrage qui a été un véritable best-

seller (surtout pour un livre d'économie) est également remarquable par la bordée d'insultes et de critiques haineuses qu'il a suscitée. Qu'une romancière vienne mettre son nez dans un domaine réservé aux spécialistes était effectivement un crime de lèse-majesté. Mais quand on voit ce que les économistes ont fait de leurs compétences, on est prêt à tout excuser. La crise est venue conforter (et avec quelle ampleur !), non pas les analyses, mais le cri du cœur de Viviane Forrester. Surtout autour de ce sentiment de vivre dans un monde où le travail, synonyme depuis toujours d'effort et dignité, devient une sorte de nuisance, qui fait augmenter le cours des actions, lorsqu'on l'élimine.

L'écrivain, qui n'a aucune familiarité avec l'économie mais probablement beaucoup de bon sens, dénonce une « économie privée lâchée comme jamais en toute liberté [...] qui se traduit en déréglementations légalisées, en anarchie officielle. [...] Débridée, elle sature de ses logiques une civilisation qui s'achève et dont elle active le naufrage. » Gardons en tête cette remarque que la crise financière a rendu encore plus actuelle : « La honte devrait être cotée en Bourse : elle est un élément important du profit. »

Paul Fabra, *Le Capitalisme sans capital*, 2010

Il serait amusant d'obliger les économistes de lire à la télé, à une heure de grande écoute, des morceaux choisis de ce qu'ils ont écrit au cours des dix dernières années. Cela donnerait une belle séance de « Vidéo gag ». On pourrait même organiser une émission de télé-réalité soumettant au vote du public le nombre de claques que chacun d'entre eux mérite. Pour les distribuer on inviterait, bien

évidemment, la main invisible.

Paul Fabra n'aurait aucune chance de gagner à ce genre de jeu. Il a pu publier, sans rougir, les chroniques qu'il a écrites, au fil de l'actualité, au cours de la dernière décennie. La pertinence du propos est inévitablement au rendez-vous. Jour après jour, Fabra capte les errements d'un système et en souligne les dangers. Des nouvelles normes comptables aux nouvelles techniques financières en passant par les erreurs de la politique monétaire, on suit la création du puzzle de la grande crise financière mondiale. Décernons une palme à ce jugement lapidaire (de 2006) sur l'ouvrage du président de la FED (*Essays on the Great Depression*) : « Ainsi, écrit Bernanke *sans rire* dans son livre, le concept même de faillite disparaît-il. »

Au cœur de ce tableau désolant, l'élément qui donne son titre à l'ouvrage : un capitalisme qui réussit à court-circuiter son essence même, un capitalisme sans capital. « La technique financière moderne n'est rien d'autre que l'art de gérer le capitalisme sans capital ». Traditionnellement, « il est admis que les fonds propres et le financement par l'endettement sont par nature interchangeables. Pour l'actionnaire, l'avantage est à la dette » grâce à l'effet de levier, l'endettement augmente le rendement de l'action ; « il n'y a plus qu'à arbitrer entre le profit ainsi accru à attendre, et le risque supplémentaire encouru [...] le risque de ne pouvoir honorer sa signature. La question essentielle est alors de savoir si la probabilité qu'il se réalise est statistiquement acceptable au regard de l'espérance de profit telle que le calcul des probabilités permet de le mesurer ».

Fabra considère que l'endettement à outrance est « en quelque sorte de la méthode des flux tendus appliquée à la finance ». Cela mène

inévitablement à « relativiser toute éthique des affaires », car accepter des risques est aussi « un risque qu'on fait courir aux autres ». Se pose ainsi la question éthique : où est la limite entre habileté et mauvaise foi ?

Michael Lewis, *Le Casse du siècle*, 2010

On a beaucoup écrit sur la crise des subprimes, et trop souvent de manière abstraite. La qualité de ce livre est de montrer, à travers les aventures bien réelles de quelques traders, comment cette crise s'est construite progressivement dans une accumulation de légèretés, d'incompétence et d'avidité. Au départ, les banques qui prêtent aveuglément des sommes conséquentes à des ramasseurs de fraises ou à des femmes de ménage tout simplement parce que leurs *ratings* « avaient souvent des scores étonnement élevés ». Effectivement, précise Lewis, « ils n'avaient jamais échoué à rembourser une dette, pour la simple et bonne raison qu'on ne leur avait jamais accordé le moindre crédit ». Ensuite, l'achat-vente de ces dettes, titrisées dans des CDO à la construction délirante, l'aveuglement, si ce n'est la complicité des agences de notation, l'incompétence de la SEC, l'irresponsabilité des traders.

« Les types de Wall Street n'avaient rien à foutre de ce qu'ils vendaient, [ils] mentaient comme des arracheurs de dents. » Effectivement : « Pourquoi prendre des décisions intelligentes quand on peut s'enrichir en prenant des décisions idiotes ? »

Les héros du livre, comme Steve Eisman, essaient de comprendre à quel point le système est vérolé : « Chercher des

obligations pourries au sein d'un CDO, c'était comme aller à la pêche aux ordures dans une poubelle : la question n'était pas de savoir si on en trouverait, mais quand on estimerait d'en avoir assez. » Ils en tirent la certitude que la bulle des obligations titrisées ne peut qu'exploser. Le génie de la finance leur offre un outil extraordinaire, un produit dérivé particulièrement ésotérique : les CDS. Les *credit default swaps*. Une sorte d'assurance contre les défauts de paiement. On peut en acheter et en vendre librement. C'est comme si vous pouviez prendre une assurance incendie sur la maison de votre voisin, qui, lui, a oublié d'en prendre une, convaincu que sa maison ne peut pas brûler (parce qu'elle a un bon *rating* !). On imagine la suite. Quand la maison brûle, le CDS vaut de l'or. À défaut de sauver un système délirant, les héros de Lewis ont transformé une des crises les plus graves de l'histoire en une des meilleures affaires de tous les temps. John Paulson a gagné (revenu personnel) 3 milliards de dollars en 2007. Un peu plus de 8 millions par jour...

Thomas Piketty, *Le Capital au XXI^e siècle*, 2013

Plus qu'un livre à lire, c'est un véritable phénomène. Un demi-million d'exemplaires vendus aux États-Unis, plus de cent cinquante mille en France. Malgré ses presque 1000 pages.

Salué par les uns comme un ouvrage fondamental et salutaire, il est décrié par les autres comme sous-produit d'une idéologie dépassée.

Du côté des partisans il y a du beau monde : les Prix Nobel Stiglitz et Krugman, Warren Buffet, Obama et son staff. En face, entre autres, Nicolas Sarkozy, qui l'accuse « de

vouloir exporter ce qui ne marche pas chez nous vers les autres ».

Le thème du *Capital au xxi^e siècle*, ce sont les inégalités et les risques qu'elles font courir à nos économies. On savait que les inégalités n'ont cessé de se développer dans nos pays depuis les années 1980 ; la qualité du livre de Piketty, c'est non seulement de le prouver, mais d'en souligner la dimension structurellement pernicieuse.

Piketty affirme que l'économie doit sortir « de sa passion infantile pour les maths et les spéculations purement théoriques » et qu'« elle n'aurait jamais dû se séparer des autres sciences sociales ». L'ouvrage se fonde, justement, sur une étude historique approfondie et ô combien documentée du phénomène. Il constate ainsi que les inégalités, très fortes au début du xx^e siècle, ont été limitées, gommées pendant les Trente Glorieuses, autant par les mutations structurelles que par des politiques fiscales volontairement « confiscatoires » atteignant des taux de 90 %, depuis Roosevelt jusque dans les années 1960 ; aux États-Unis comme en Europe. Avec le triomphe des libéraux ces politiques ont été abandonnées et nos sociétés ont retrouvé des écarts de revenu et de patrimoine comparables à ceux du « capitalisme sauvage ».

La suite est contenue dans une simple... inégalité : $r > g$. Le taux de rendement du capital est supérieur au taux de croissance. Une inégalité qui s'est inversée depuis les Trente Glorieuses.

« Dès lors que le taux de rendement du capital dépasse durablement le taux de croissance de la production et du revenu, ce qui était le cas jusqu'au xix^e siècle et risque fort de redevenir la norme au xxi^e siècle, le capitalisme produit mécaniquement des

inégalités insoutenables, arbitraires, remettant radicalement en cause les valeurs méritocratiques sur lesquelles se fondent nos sociétés démocratiques. »

Piketty estime le rendement du capital à 4 % pour les années à venir ; un taux que la croissance a peu de chances d'atteindre dans nos pays.

Dans ces conditions les patrimoines se renforcent : 1 % de la population détient aujourd'hui 25 % du capital en France, 34 % aux États-Unis. L'héritage redevient la principale source des fortunes. Ainsi, le « passé dévore l'avenir ».

La solution, pour Piketty, passe par un retour à une politique fiscale de hauts taux sur les revenus et à une sorte d'ISF sur les patrimoines au niveau mondial ou au moins européen (de 1 % à partir de 1 million d'euros, de 2 % au-delà de 5 millions et de 5 ou 10 % au-dessus de 1 milliard). Utopie ? Oui, mais « utopie utile », dit Piketty.

Partie 5

Annexes



Dans cette partie...

L'essentiel a été dit, mais vous trouverez ici des compléments à l'essentiel, utiles, pour ne pas dire indispensables : cette partie contient quatre éléments destinés à aider à la compréhension du texte, ou à faire une mise au point sur ce qui a été compris. En premier lieu, un glossaire rappelle quelques définitions de base et explique certains termes techniques, afin que vous puissiez vous mouvoir plus aisément dans le jargon économique ; ensuite, un tableau retrace l'évolution de la pensée

économique, qui offre un bilan historique et synthétique précis ; puis un schéma résume les flux économiques dans une économie de marché ; et, enfin, une sélection d'ouvrages, de revues et de sites Internet est destinée à ceux qui voudraient aller plus loin dans leur découverte de cette discipline passionnante qu'est l'économie.

Annexe A

Glossaire

Accumulation : Équivalent d'« investissement » dans le langage marxiste.

Actif : Au sens comptable, ce qu'une entreprise possède (qui est inscrit à l'actif du bilan).

Action : Titre de propriété d'une part du capital d'une entreprise. Elle donne droit au vote et à une part des bénéfices.

Agences de notation (ou de rating) : Agences privées chargées de noter la qualité d'un titre financier, et donc son émetteur, banque ou État. Les plus importantes sont américaines : Moody's, Fitch Raatings, Standard & Poors. Les notes vont de AAA (sécurité maximale) à D (défaut).

AMF : Autorité des marchés financiers, chargée du contrôle de la Bourse de Paris.

Amortissement : Mécanisme comptable consistant à mettre de côté une somme correspondant à l'usure ou à l'obsolescence (dépréciation due à l'évolution technique) des outils de production.

Anticipations : Prévisions opérées par les agents économiques. Les agents modifient leur comportement en fonction de ces anticipations. Selon les libéraux, elles sont « rationnelles » et rendent inopérante toute action publique.

Antisélection : Processus économique au cours duquel, à cause d'une information imparfaite, le marché ne joue pas

correctement son rôle de sélection des meilleures solutions possibles.

Asymétrie de l'information : Situation dans laquelle les deux contractants sur un marché ne disposent pas de la même information et qui aboutit à des solutions économiquement non optimales.

Bâle : I ou II. Règles prudentielles conseillées aux banques issus des accords de Bâle en 1998 et 2004.

Banque mondiale : La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) a été créée en même temps que le FMI en 1944 et a servi au départ à financer la reconstruction. Reconvertie dans le financement du développement des pays du Sud, elle est devenue plus récemment l'instigatrice de politiques d'« ajustement structurel » souvent critiquées, notamment par Joseph Stiglitz.

BCE : La Banque centrale européenne, créée en 1998, est responsable de la « gestion » de l'euro et de sa bonne tenue. Sa préoccupation première : la lutte contre l'inflation, selon une tradition de rigueur monétaire tout allemande.

Biens : Tout ce qui a la capacité de satisfaire un besoin.

Bond : Obligation (dans la langue de James).

CAC 40 : Cette cotation assistée en continu est un indice boursier parisien, entièrement informatisé et calculé sur la base des 40 entreprises les plus représentatives.

Call : Option d'achat.

Capital : Outil de production. Par extension, somme d'argent permettant de le créer.

Capital humain : Théorie de Gary Becker, qui

considère que les efforts de formation sont un « investissement en capital humain ». Le sort d'un individu sur le marché du travail dépend de ses choix d'investissement. Bonne chance.

CDO (*collateralized debt obligations*) : Produits financiers issus de la synthèse de créances détenues par une banque (titrisation), qui peut ainsi les revendre et en faire supporter le risque à d'autres.

CDS (*credit default swaps*) : Produits dérivés de crédits douteux.

Chevalier noir/blanc : Voir « raid ».

Cliométrie : Application à l'histoire des méthodes de l'économétrie, qui s'amuse à vérifier quantitativement des théories historiques (par exemple, le rôle du chemin de fer dans la révolution industrielle).

Colbertisme : Idéologie ou attitude, typiquement française, qui donne à l'État un rôle moteur dans l'économie.

Conjoncture : Évolution sur le court terme des grandeurs économiques.

Coût d'opportunité : Il mesure le coût d'un acte économique en fonction de ce à quoi on doit renoncer pour le réaliser.

Croissance : Augmentation quantitative de la production, qui s'accompagne généralement d'un processus de développement.

Cybernétique : Discipline qui étudie et met au point des systèmes capables de s'adapter automatiquement aux mutations de leur environnement. Un robot est une machine cybernétique.

Développement : Mutation des structures économiques et sociales qui accompagne généralement la croissance (industrialisation,

urbanisation, amélioration du niveau de vie, alphabétisation).

Développement durable : Développement obtenu dans le respect des équilibres naturels, et éventuellement de l'homme. Il doit être fondé sur des ressources renouvelables.

Dow Jones : Indice de la Bourse de New York, créé en 1897 par le *Wall Street Journal*.

Dumping : Pratique commerciale consistant à vendre à perte. Par extension, désigne une pratique commerciale déloyale. La Chine pratiquerait un triple dumping : social, environnemental et monétaire.

Échange inégal : Une des deux parties est lésée par l'échange lorsque la valeur des biens vendus baisse et que celle des produits achetés augmente. Selon certains économistes, ce fut souvent le cas des pays du tiers-monde.

Économétrie : Branche de la science économique qui essaie de « modéliser » l'économie en utilisant des données quantitatives et l'outil mathématique.

Économie de l'offre : Approche libérale mettant l'entreprise et le marché au cœur de l'activité économique. Elle s'oppose à l'économie de la demande d'inspiration keynésienne.

Économies d'échelle : Baisse automatique du coût de production lorsque les quantités produites augmentent. Cela est dû à l'existence de coûts fixes.

Effet de levier : Augmentation de la rentabilité d'un investissement par le recours à l'endettement.

Élasticité : Elle mesure le rapport entre deux variations. La demande, par exemple, peut être plus ou moins élastique par rapport aux

prix. Une forte élasticité-prix de la demande signifie que la demande est très sensible aux variations du prix.

Escompte : Opération par laquelle une banque verse le montant d'une créance au créancier et se fait rembourser par le débiteur à l'échéance. L'opération a un coût : le taux d'escompte.

Étalon change-or (*gold exchange standard*) : Système monétaire international fondé sur une ou quelques monnaies convertibles en or. La valeur des autres monnaies est définie par rapport à ces monnaies pivots. A existé, sous diverses formes, de la Première Guerre mondiale à 1971.

Étalon-or (*gold standard*) : Système monétaire international en vigueur jusqu'à la Première Guerre mondiale. La valeur de chaque monnaie était définie par une quantité d'or, on en déduisait le cours des monnaies les unes par rapport aux autres.

Euronext : Entreprise gérant les Bourses de Paris, Bruxelles et Amsterdam.

Externalités : Impact des activités économiques sur leur environnement. Elles peuvent être positives ou négatives (comme la pollution, par exemple).

Facteur résiduel : Facteur mystérieux s'ajoutant au travail et au capital, qui explique plus de la moitié de la croissance. Certains l'attribuent à la « productivité globale des facteurs ».

Facteurs de production : Ce qui « fait » la production : capital et travail. La main et l'outil.

Feed-back : Effet de rétroaction (A a un impact sur B, qui en retour influence A).

FMI : Fonds monétaire international, créé

en 1944, qui avait au départ pour rôle d'assurer le maintien des parités fixes entre les monnaies. Ayant échoué dans cette tâche, il s'est reconverti en « conseiller » des pays du tiers-monde, notamment pour la gestion de leurs finances publiques et de leur dette.

Footsie : Indice de la Bourse de Londres.

Free rider (« passager clandestin ») : Personnage indélicat qui profite d'un effort commun sans y participer.

Futures : Voir « Produits dérivés ».

Gold exchange standard : Voir « Étalon change-or ».

Gold standard : Voir « Étalon-or ».

Hedge funds : Fonds spéculatifs.

Individualisme méthodologique : Approche qui consiste à considérer que tous les actes humains (y compris le mariage ou le suicide) obéissent à des calculs rationnels, sur le modèle des choix économiques.

Investissement : Création d'un outil de production.

Keynésien : Qui se réfère à l'œuvre de J. M. Keynes. Qualifie une politique économique favorisant la consommation, la demande, la hausse des bas revenus et l'intervention de l'État.

Krach : Baisse brutale du cours des actions à la Bourse.

Macroéconomie : Branche de l'économie qui s'intéresse aux grandeurs globales (production, emploi...) et à leurs liens au sein du circuit économique.

Main invisible : Théorie selon laquelle si chaque individu se comporte de manière égoïste et rationnelle, le marché combine ces

comportements individuels en une solution globale idéale. Pour Adam Smith, ce concept est un synonyme de « divine providence ».

Malthusianisme : Théorie inspirée de R. Malthus, qui considérait que la population augmente plus vite que les ressources, notamment alimentaires. Cette théorie conseille la limitation des naissances. Par extension, le malthusianisme désigne toute approche soulignant la limite incontournable des ressources ou, plus récemment, de l'emploi.

Marginalisme : École qui fonde toute l'économie sur le calcul différentiel et l'étude des variations des grandeurs économiques (utilité, productivité, coûts) « à la marge » (c'est-à-dire pour la dernière unité d'une série) afin de définir mathématiquement le meilleur choix possible. Par exemple, le profit maximum d'une entreprise est donné par l'égalisation du coût marginal (coût de la dernière unité produite) et du prix.

Microéconomie : Branche de l'économie qui s'intéresse au comportement des agents individuels (ménages ou entreprises).

Monétarisme : Théorie considérant que l'inflation est liée aux seules variations de la masse monétaire et que le contrôle de celle-ci doit être l'objectif prioritaire de toute politique économique. Les monétaristes sont des libéraux.

Monnaie étalon : Monnaie de référence. Dans un système d'étalon change-or, elle est convertible en or.

Monnaie fiduciaire : Billets de banque.

Monnaie internationale : À défaut d'avoir une monnaie spécifique pour les règlements internationaux (comme le bancor, imaginé par Keynes), on utilise à cette fin des

monnaies nationales particulièrement reconnues. Actuellement, la première monnaie utilisée pour les échanges internationaux est le dollar, suivi de l'euro.

Monnaie scripturale : Monnaie sans autre support physique qu'un chiffre inscrit dans un compte. L'essentiel de la masse monétaire se présente sous cette forme.

Multiplicateur d'investissement : Mécanisme qui mesure l'impact d'une augmentation de l'investissement sur le revenu national. Selon Keynes, cet impact est d'autant plus élevé que la consommation est forte.

Multiplicateur de crédit : Mécanisme à la base de la création monétaire. Un crédit accordé se transforme en dépôt et ce dépôt permet d'accorder d'autres crédits.

Nasdaq (*National association of securities dealers automated quotations*) : Marché boursier créé en 1971, spécialisé dans les entreprises de haute technologie.

Nikkei : Indice de la Bourse de Tokyo, publié par le journal *Nihon Keizai Shimbun* (*Journal de l'économie japonaise*).

NYSE (*New York Stock Exchange*) : Bourse de New York (Wall Street), la plus importante du monde.

Obligation : Titre représentatif d'une créance. Les entreprises ou l'État émettent des obligations pour se financer. L'obligation est considérée comme un placement de père de famille, puisqu'il comporte peu de risques.

OCDE (**Organisation pour la coopération et le développement économique**) : Organisation créée en 1960 et considérée comme le club des pays riches avant son élargissement aux ex-pays socialistes et à certains pays en développement.

OMC (Organisation mondiale du commerce) : Organisme international ayant pour vocation de développer le libre-échange et de résoudre les problèmes commerciaux entre pays.

OPA : Offre publique d'achat, adressée aux actionnaires d'une entreprise dont on veut prendre le contrôle. Le prix proposé pour l'achat des actions est généralement supérieur à celui du marché. Cela peut également consister en un échange avec les actions de l'entreprise lançant l'OPA, on parle alors d'OPE (offre publique d'échange).

Open market : Intervention de la Banque centrale pour faire varier le taux d'escompte, et donc le taux d'intérêt.

Optimum économique : Meilleure solution possible du problème économique pour un niveau donné de technologie.

Option : Voir « Produits dérivés ».

OST : Organisation scientifique du travail, imaginée par l'ingénieur Taylor au début du ^{xx}e siècle, préconisant la division des tâches et leur organisation « rationnelle ». On obtient une forte productivité au prix d'une déshumanisation du travail.

PAC (Politique agricole commune) : Branche « verte » de la construction européenne. Elle avait comme objectif de rendre l'Europe indépendante d'un point de vue agricole, but largement atteint. Aujourd'hui, la PAC doit faire face aux revendications américaines pour moins d'interventionnisme et à l'ouverture de l'UE à de nouveaux pays dans lesquels l'agriculture occupe encore une grande part de la population.

Prélèvements obligatoires : Ensemble des impôts, taxes et cotisations sociales perçus auprès des ménages et des entreprises.

Productivité : Mesure de l'efficacité des

facteurs de production. Elle s'obtient par la division des unités produites par unité de facteur de production (productivité horaire du travail, par exemple).

Produits dérivés : Contrats d'achat ou de vente négociables sur les marchés financiers. Ils sont fondés sur des produits réels (dits sous-jacents), comme les actions, le cours des matières premières, les indices boursiers.

Put : Option de vente.

Raid : Opération financière destinée à prendre le contrôle d'une entreprise. Le « raider » est aussi appelé « chevalier noir ». Si l'entreprise attaquée appelle au secours un financier ami, on parle de « chevalier blanc ».

Rating : Notation. Voir « Agences de notation ».

Ratio Cooke : Rapport entre les crédits accordés par une banque et ses fonds propres. Selon Bâle I, il devait être de 8 %.

Rendement : Mesure la capacité productive d'un facteur de production ou le rapport d'une somme investie.

Rendements croissants/décroissants : Variations plus ou moins proportionnelles de la production par rapport à l'augmentation d'un facteur de production. La plupart des économistes considèrent que toute entreprise doit inéluctablement faire face aux rendements décroissants.

ROE (Return on Equity) : Taux de rentabilité du capital.

SEC (Securities and Exchange Commission) : Organisme de contrôle de la Bourse de New York.

Service : Activité effectuée au profit d'autrui.

Les services représentent aujourd'hui l'essentiel des activités économiques des pays développés.

Spread : écart entre les taux d'intérêt des obligations publiques d'un pays et ceux d'un pays de référence (généralement l'Allemagne). Lorsqu'un pays inquiète les marchés, le spread augmente et le poids de la dette s'alourdit.

Stagflation : Mot tiré de « stagnation » et d'« inflation ». Situation dans laquelle cohabitent inflation et chômage.

Stochastique : Qui concerne les « lois » du hasard. Branche des mathématiques très en vogue dans la finance, l'économie théorique et la météorologie.

Subprimes : Crédits à taux majorés accordés à des personnes présentant peu de garanties. Leur développement dans le financement d'achats immobiliers et leur titrisation a été à l'origine de la crise de 2007-2008.

Titrisation : Technique financière consistant à « synthétiser » des créances dans des paniers de titres (CDO), que l'on revend pour se refinancer. Cette technique aurait dû permettre aux banques de se débarrasser de créances douteuses, en réalité, elle a contaminé tout le système bancaire et provoqué la « crise des subprimes ».

Trésorerie : Pour une entreprise, tout ce qui concerne la circulation et l'équilibre des créances et des dettes à court terme. Avoir des problèmes de trésorerie signifie ne pas avoir de liquidités pour faire face à ses engagements de « fin de mois ».

Union bancaire : système de surveillance des banques et de résolution de leurs défaillances adopté en 2014 par l'UE. Elle vise à garantir la fiabilité du secteur bancaire européen et la

résolution des défaillances des banques non viables sans recours à l'argent des États.

Warrants : Bons de souscription permettant d'acheter des titres à un prix donné, à une date donnée. Ce sont des produits dérivés.

Annexe B

Généalogie de la pensée économique

Le tableau ci-après retrace, dans ses grandes lignes, l'évolution, souvent inextricable, de la pensée et des théories économiques. L'axe vertical est celui du temps qui passe. L'axe horizontal est, à défaut de mieux, grossièrement politique : à gauche, des penseurs ou des écoles qu'on range généralement à gauche ; même chose, en plus approximatif, pour la droite. Les économistes les plus importants sont regroupés au sein d'écoles de pensée. Les flèches reliant les différents penseurs ou écoles indiquent la nature de leurs relations (influence, filiation ou opposition).

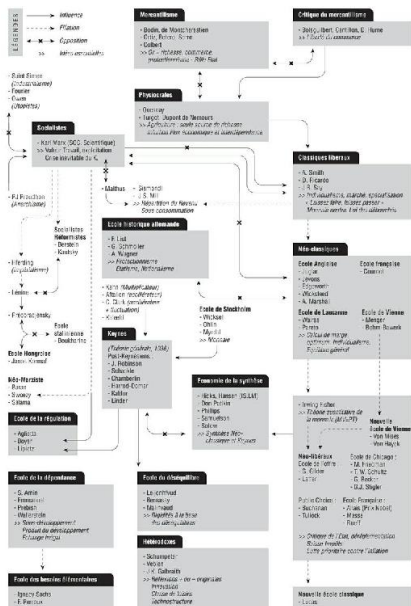


Figure B-1 Généalogie de la pensée économique.

Annexe C

Schéma économique d'ensemble

Ce schéma synthétise les flux économiques dans une économie de marché. Les agents économiques (ménages, entreprises, banques et État représentés par des rectangles) sont reliés entre eux par des flux qui passent par les différents marchés (représentés par des cercles). Ces flux sont régulés par la variation des « prix » sur les différents marchés. Ainsi le salaire (w) régule l'offre et la demande de travail, et le taux d'intérêt (i) l'offre et la demande d'épargne.

Remarquons que tous les flux sont inévitablement liés (y compris au niveau supranational par l'intermédiaire du commerce extérieur) et que la moindre variation d'un des flux entraîne donc la variation des autres flux. Quant à savoir comment et dans quelle mesure... c'est ce qu'essaient de mesurer les modèles macroéconomiques dont se servent l'État et les organismes de prévision, avec des résultats pas toujours probants.

Annexe D

Ressources

V

ici une sélection de livres, mais aussi de revues et de sites Internet pour approfondir, s'instruire et se divertir.

Livres

- ALBERT (Michel), *Capitalisme contre capitalisme*, Le Seuil, 1991
- ALLAIS (Maurice), *La Crise mondiale aujourd'hui*, Clément Juglar, 1999
- ATTALI (Jacques), *La Crise, et après ?*, Fayard, 2008
- ATTALI (Jacques), *Les Juifs, le Monde et l'Argent*, Le Livre de poche, 2003
- ATTALI (Jacques), *Tous ruinés dans dix ans ? Dette publique : la dernière chance*, Fayard, 2010
- ARTUS (Patrick), VIRARD (Marie-Paule), *Globalisation, le pire est à venir*, La Découverte, 2008
- ARTUS (Patrick), VIRARD (Marie-Paule), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*,

La Découverte, 2005

•
BAIROCH (Paul), *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, 2005

•
BARTHES (Roland), *Mythologies*, Le Seuil, 2010

•
BAVEREZ (Nicolas), *La France qui tombe*, Perrin, 2004

•
BOSSERELLE (Éric), *Le Cycle Kondratieff*, Masson, 1994

•
BRAUDEL (Fernand), *La Dynamique du capitalisme*, Flammarion, 2008

•
CLERC (Denis), *La Paupérisation des Français*, Armand Colin, 2010

•
DEBORD (Guy), *Commentaires sur la société du spectacle*, Gallimard, 1992

•
DEBORD (Guy), *La Société du spectacle*, Gallimard, 1992

•
FABRA (Paul), *Le Capitalisme sans capital*, Eyrolles, 2010

•
FRIEDMAN (Milton), *Capitalisme et liberté*, Leduc S., 2010

•
GALBRAITH (John Kenneth), *Brève histoire de l'euphorie financière*, Le Seuil, 1992

•
GALBRAITH (John Kenneth), *L'Argent*, Gallimard, 1994

•
GALBRAITH (John Kenneth), *La Crise économique de 1929*, Payot, 2008

•
GORZ (André), *Métamorphoses du travail : critique de la raison économique*, Gallimard, 2004

•
HAYEK (Friedrich August von), *La Route de la servitude*, PUF, 2010

•
JORION (Paul), *La Crise : des subprimes au séisme financier planétaire*, Fayard, 2008

•
KRUGMAN (Paul), *La mondialisation n'est pas coupable*, La Découverte, 2000

•
MALINVAUD (Edmond), *Essais sur la théorie du chômage*, Calmann-Lévy, 1994

•
MARIS (Bernard), *Antimanuel d'économie*, vol. I, *Les Fourmis*, Bréal, 2003, vol. II, *Les Cigales*, Bréal, 2006

•
MARX (Karl), *Le Capital*, Livre I, Gallimard, 2008

•
MARX (Karl), *Manuscrits de 1844*, Flammarion, 1999

•
MUSOLINO (Michel), *Fluctuations et crises économiques*, Ellipses, 2010

•
MUSOLINO (Michel), *Le Trader et la*

Ménagère : enquête sur l'hypercapitalisme,
First Éditions, 2009

•
NIVEAU (Maurice), CROZET (Yves),
*Histoire des faits économiques
contemporains*, PUF, 2010

•
ORLEAN (André), *De l'euphorie à la
panique : penser la crise financière*, Rue
d'Ulm, 2009

•
ORLEAN (André), *Le Pouvoir de la finance*,
Odile Jacob, 1999

•
PACKARD (Vance), *La Persuasion
clandestine*, Calmann-Lévy, 1958

•
PIETTRE (André), *Les Trois Âges de
l'économie*, Fayard, 1964

•
RICARDO (David), *Des principes de
l'économie politique et de l'impôt*,
Flammarion, 1999

•
RIESMAN (David), *La Foule solitaire*,
Arthaud, 1964

•
ROSIER (Bernard), *Les Théories des crises
économiques*, La Découverte, 2000

•
SAMUELSON (Paul), *L'Économique*,
Armand Colin, 1972

•
SAY (Jean-Baptiste), *Cours d'économie
politique*, Flammarion, 1999

•
SCHUMPETER (Joseph Alois), *Histoire de*

l'analyse économique, Gallimard, 2004

•

SMITH (Adam), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Economica, 2000

•

SMITH (Adam), *Théorie des sentiments moraux*, PUF, 2011

•

SOROS (George), *La Vérité sur la crise financière*, Denoël, 2008

•

STIGLITZ (Joseph), *La Grande Désillusion*, Plon, 2002

•

STIGLITZ (Joseph), *Quand le capitalisme perd la tête*, Fayard, 2003

•

STIGLITZ (Joseph), *Un autre monde. Contre le fanatisme du marché*, Fayard, 2006

•

VEBLEN (Thorstein), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, 1979

•

WEBER (Max), *L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme*, Pocket, 1989

Journaux et revues

•

Alternatives économiques

•

L'Expansion

•

Le Monde (surtout le supplément

économique du mardi)

- *Les Échos* (Quotidien)

Sites Internet

- Banque centrale européenne :
www.ecb.int

- Banque de France : www.banque-france.fr

- La Documentation française :
www.ladocumentationfrancaise.fr

- Ministère de l'Économie :
www.finances.gouv.fr

- Union européenne : www.europa.eu

- www.kezeco.economie.gouv.fr

Sommaire

Couverture

L'économie pour les Nuls, 5e édition

Copyright

À propos de l'auteur

Introduction

À propos de ce livre

Les conventions utilisées dans ce livre

Comment ce livre est organisé

Les icônes utilisées dans ce livre

Et maintenant, par où commencer ?

Partie 1. L'économie, la pénurie et la richesse

Chapitre 1. Trop de bouches, pas assez de pain : le problème économique

L'inévitable rareté des ressources

La malédiction de Malthus

L'homme est un puits de besoins sans fond(s)

La fin de la faim ? Épargne et détournement de production

Chapitre 2. L'histoire agitée de la pensée économique

L'ignorance ou l'éthique ? L'économie d'avant la science économique

L'or ou la sueur ? Premières réflexions sur la richesse

L'équilibre ou le chaos ?

Les hétérodoxies fertiles

Chapitre 3. Penser l'économie aujourd'hui

Une discipline éparpillée, façon puzzle

L'état des lieux... communs

Des questionnements nouveaux

Des problèmes toujours sans solution

Partie 2. Les rouages et la machine : les mécanismes économiques

Chapitre 4. La main et l'outil

Les mécanismes de la production

Produire, c'est bien ; bien produire, c'est mieux

De l'atelier au robot : les modes passent, même les modes de production

Le cauchemar du DRH

La RSE : quand l'éthique se fait label

Chapitre 5. Le coup de la main invisible

Les mécanismes du marché : l'offre, la demande, le prix

La concurrence, ses bienfaits, ses défaillances

La construction d'une économie de marché

Un mauvais plan : l'économie sans marché

Chapitre 6. La mécanique des fluides

Si l'argent m'était conté

Les mystères de la création

Étalon monétaire ou talon d'Achille ? Les problèmes monétaires internationaux

Chapitre 7. Y a-t-il un pilote dans l'avion ?

L'inévitable intervention de l'État

L'art du pilotage économique

Le rôle social de l'État : services publics et sécurité sociale

L'État manchot ? (Le budget et la dette...)

Partie 3. Les dures lois de la dynamique

Chapitre 8. Krach, boom et récession

La croissance et l'innovation

La crise et les cycles économiques

Théories des crises et crise des théories

Innovation et régulation

Le casse-tête du chômage

Chapitre 9. L'ère du vent ? L'économie immatérielle

La tertiarisation de l'économie : l'explosion des services

Du savoir-faire au faire-savoir : marketing et publicité

Le boom de la finance

Chapitre 10. L'économie déchaînée

La crise du keynésianisme

À mort l'État

La déréglementation depuis les années 1980

Vertus et excès du retour au marché

Le choix de l'Europe

Chapitre 11. Le monde comme un village

À la recherche de la richesse des nations : les théories du commerce international

La longue histoire de la mondialisation

Le Sud de la désolation à l'essor

Les champions de la mondialisation

Partie 4. La partie des Dix

Chapitre 12. Dix idées reçues sur l'économie

L'économie, c'est une affaire de riches

Le marché peut tout

L'État peut tout

Les ressources sont épuisables

Il suffit de baisser les impôts

Le consommateur est roi

Les hauts salaires nuisent à la compétitivité

« Tu gagneras ton pain à la sueur de ton front »

Les délocalisations créent du chômage

La France est en déclin

Chapitre 13. Dix vérités économiques incontournables

Seule la destruction est créatrice

Tout emploi détruit en crée d'autres, plus nombreux et plus qualifiés

L'inévitable embarras du choix

L'information au cœur de l'économie

Les vrais critères de la compétition internationale

Les impôts les plus rentables sont ceux qui touchent les plus pauvres

Tout acte économique provoque des « dégâts collatéraux »

L'inflation est un piège (mais la déflation, c'est pire)

Le prix n'est pas la valeur des choses

Le marché : le pire système économique (à l'exclusion de tous les autres)

Chapitre 14. Dix grands débats économiques

Le capitalisme... oui, mais lequel ?

Les marchés financiers sont-ils rationnels ?

Croissance, croissance durable ou décroissance ?

Privé ou public ?

Répartition ou capitalisation ?

On travaille trop ou pas assez ?

Le capitalisme va-t-il se suicider ?

Travail ou capital : le partage de la richesse

Quelle place pour l'État ?

Le casse-tête du chômage

Chapitre 15. Dix hommes en action

Stephenson et la rocket

Keynes à Bretton Woods

De Gaulle et l'or de l'Amérique

Pompidou à Grenelle

Thatcher et les mineurs

Bezos : la fortune est un long fleuve tranquille

La Chine, c'est Deng

Be bop a Lula

Les iJobs de Steve

George Soros, le milliardaire décalé

Chapitre 16. Dix conseils de lecture

Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*,. 1776

Karl Marx, *Le Capital*, 1867

John Steinbeck, *Les Raisins de la colère*, 1939

Milton Friedman, *Capitalisme et liberté*, 1962

Guy Debord, *La Société du spectacle*, 1967

John Kenneth Galbraith, *Une brève histoire de l'euphorie financière*, 1992

Viviane Forrester, *L'Horreur économique*, 1996

Paul Fabra, *Le Capitalisme sans capital*, 2010

Michael Lewis, *Le Casse du siècle*, 2010

Thomas Piketty, *Le Capital au XXI^e siècle*, 2013

Partie 5. Annexes

Annexe A. Glossaire

Annexe B. Généalogie de la pensée économique

Annexe C. Schéma économique d'ensemble

Annexe D. Ressources

Livres

Journaux et revues

Sites Internet